Kelly McGonigal

VALIOS GALIA

Knyga, padedanti pakeisti mintis, emocijas ir įpročius

Alma littera

„Smagi ir lengvai skaitoma knyga, į dienos šviesą ištraukianti mokslininkų laboratorijose įgytą išmintį.“ – žurnalas TIME



„Ši knyga nepaprastai vertinga visiems, norintiems išmokti efektyviau siekti savo tikslų.“ – Jeffrey M. Schwartz, medicinos daktaras, populiarių knygų „You Are Not Your Brain“ ir „Brain Lock“ autorius



„Kokia išlaisvinanti knyga! Pagaliau visiems prieinama informacija, kaip nekankinant savęs, o remiantis vien įkvepiančiais faktais išsiugdyti stiprią valią.“ – Geoff Colvin, „Talent is Overrated“ autorius

Kelly McGonigal

VALIOS GALIA

Alma littera

VILNIUS • 2016

UDK 159.947.3
Mc748

Versta iš:
THE WILLPOWER INSTINCT,
Kelly McGonigal, Avery, a member
of Penguin Group (USA) Inc.,
New York, 2012

ISBN 978-609-01-2255-6

TURINYS

Ši knyga skirta tiems, kas bent kartą bandė atsispirti pagundai, atsikratyti priklausomybės, nuolatinio atidėliojimo ar pristigo motyvacijos – kitaip tariant, mums visiems.

Protas nori kontroliuoti; vaikai nori saldainių.

Rumi

ĮŽANGA

TAI, KAS SVARBIAUSIA APIE VALIĄ

Kai užsimenu, jog dėstau kursą apie valią, sulaukiu štai tokios reakcijos: „O, čia kaip tik tai, ko man reikia." Dabar žmonės kaip niekada gerai supranta, kad valia – gebėjimas sutelkti dėmesį, valdyti savo emocijas ir troškimus – daro įtaką jų sveikatai, finansiniam stabilumui, santykiams su kitais žmonėmis ir laimėjimams darbe. Mes visi tai žinome. Mes suprantame, kad turėtume kontroliuoti visas savo gyvenimo sritis, pradedant nuo to, ką valgome, ką veikiame, ką sakome, ką perkame.

Tačiau dauguma žmonių jaučia, kad jų valia kartais sušlubuoja – vieną akimirką ją visiškai kontroliuoji, o kitą ji tarsi kažkur išgaruoja. Amerikos psichologų asociacija teigia, kad amerikiečiai kaip svarbiausią užsibrėžtų tikslų neleidžiančią pasiekti priežastį įvardija valios trūkumą. Daugelis jaučiasi kalti nuvylę save ir kitus. Kiti jaučiasi laimingi dėl to, kad jų mintis, emocijas ir troškimus nulemia atsitiktinumai, o ne iš anksto apgalvoti, sąmoningi sprendimai. Net ir geležinę valią turintis žmogus kartais jaučiasi pavargęs nuo savikontrolės ir pradeda abejoti, ar gyvenimas iš tiesų turi būti nuolatinė kova.

Mano, kaip psichologės ir Stanfordo universiteto Medicinos mokyklos sveikatinimo programos dėstytojos, užduotis – padėti žmonėms susidoroti su stresu ir reikiamą akimirką priimti teisin-

gus sprendimus. Daug metų matydama, kaip žmonės vargsta norėdami pakeisti savo mintis, emocijas, figūrą ar įpročius, supratau, kad tai, kaip jie suvokia savo valios galią, dažnai tik trukdo sėkmingai įgyvendinti tikslus ir sukelia nereikalingą įtampą. Nors moksliniai tyrimai atskleidė nemažai dalykų, kurie galėtų žmonėms padėti, akivaizdu, kad didžiuma visuomenės to dar neįsisąmonino. Priešingai, žmonės ir toliau pasikliauja pasenusia savikontrolės strategija. Ne kartą įsitikinau, kad principai, kuriais dauguma žmonių vadovaujasi, yra ne tik neefektyvūs, bet ir žalingi, sukeliantys priešingą poveikį, pakenkiantys jiems patiems, vedantys savikontrolės praradimo link.

Tai mane paskatino sukurti „Valios mokslą" – paskaitų ciklą Stanfordo universiteto tęstinių studijų programai. Per šias paskaitas pateikiamos naujausios psichologijos, ekonomikos, neurologijos, medicinos mokslų įžvalgos, paaiškinančios, kaip atsikratyti blogų įpročių ir išsiugdyti naujus, sveikesnius, kaip nugalėti norą atidėlioti, kaip išmokti sutelkti dėmesį ir įveikti stresą. Čia paaiškinama, kodėl mes pasiduodame įvairioms pagundoms ir kaip rasti jėgų joms atsispirti. Šis kursas įrodo, kaip svarbu suvokti, kad savikontrolė turi ribas, ir pateikia geriausius valios ugdymo būdus.

Dideliam mano džiaugsmui, „Valios mokslas" labai greitai tapo pačiu populiariausiu Stanfordo universiteto tęstinių studijų programos kursu. Pirmaisiais dėstymo metais turėjome keturis kartus keisti auditoriją į didesnę, nes norinčiųjų lankyti šias paskaitas skaičius vis augo. Įmonių vadovai, mokytojai, sportininkai, sveikatos apsaugos darbuotojai ir visi, besidomintys valia, netrukus pripildė didžiausią Stanfordo universiteto auditoriją. Studentai į paskaitas atsivedė sutuoktinius, vaikus, bendradarbius, kad galėtų pasidalyti šia patirtimi.

Aš tikėjausi, kad mano paskaitos bus naudingos visiems šios labai nevienodos auditorijos nariams – ir tiems, kurie čia atėjo norėdami

mesti rūkyti ar atsikratyti antsvorio, ir tiems, kurie siekė išbristi iš skolų arba tapti geresniais tėvais. Tačiau rezultatas nustebino net mane pačią. Po keturių savaičių atlikus apklausą paaiškėjo, kad net 97 proc. lankiusiųjų paskaitas jautėsi geriau suprantantys savo elgseną ir net 84 proc. teigė, jog per paskaitas išdėstyta metodika jau padėjo išsiugdyti stipresnę valią. Išklausę visą kursą, dalyviai pasakojo, kaip jie atsikratė potraukio saldumynams, pagaliau prisivertė sumokėti kelerius metus pradelstus mokesčius, nustojo šaukti ant savo vaikų, ėmė reguliariai mankštintis, iš esmės pakeitė požiūrį į save ir pradėjo priimti sąmoningus sprendimus. Vertinimo anketose kursas buvo apibūdinamas kaip „gyvenimą keičiantis". Bendra visų klausytojų nuomonė buvo tokia: „Valios mokslo" paskaitos suteikė jiems žinių, kurios padėjo išsiugdyti savikontrolę, sustiprino gebėjimą atskirti tai, kas iš tikrųjų jiems svarbu. Mokslinės įžvalgos buvo vienodai naudingos ir besigydantiems nuo alkoholizmo, ir priklausomiems nuo interneto. Savikontrolės metodika padėjo žmonėms suvaldyti įvairius įpročius ir potraukius, pradedant šokoladu, vaizdo žaidimais, apsipirkinėjimu ir netgi aistra vedusiam bendradarbiui. Studentams šis kursas padėjo pasiekti asmeninių tikslų: vienas dalyvavo maratone, kitas įkūrė savo verslą, kai kam jis padėjo sumažinti įtampą netekus darbo, išspręsti šeiminius konfliktus ir netgi gerai parašyti penktadieninį rašybos kontrolinį darbą (tai nutiko, kai mamos į paskaitas pradėjo atsivesti savo vaikus).

Be abejo, kaip ir bet kuris sąžiningas mokytojas, turiu prisipažinti, kad aš taip pat daug ko išmokau iš savo mokinių. Kartais, kai per daug įsijautusi leisdavausi į monotonišką pasakojimą apie naujausius mokslo atradimus ir pamiršdavau pasakyti, kaip jie gali prisidėti prie valios ugdymo, mokiniai pradėdavo snūduriuoti. Tačiau jie labai greitai man leisdavo pajusti, kuri metodika veikia realiame gyvenime, o kuri neduoda jokių vaisių (jokie laboratoriniai tyrimai šito negali atskleisti). Jie labai išradingai atlikdavo kiekvieną savaitę skiriamus namų darbus ir šitaip man padėdavo rasti naujų būdų,

kaip abstrakčias teorijas paversti praktiškomis kasdienėmis taisyklėmis. Šioje knygoje geriausi moksliniai atradimai aprašomi drauge su praktiniais patarimais, naujausių tyrimų rezultatai papildomi šimtų kursą išklausiusių studentų pastabomis ir įgyta išmintimi.

KAD VIRŠŲ PAIMTŲ SAVIKONTROLĖ, PIRMIAUSIA REIKIA IŠSIAIŠKINTI, KAS NESISEKA

Dauguma knygų, patariančių, kaip pakeisti savo elgesį (nesvarbu, ar ji būtų apie naują dietą, ar apie tai, kaip pasiekti finansinę nepriklausomybę), padės jums užsibrėžti tikslus ir netgi pamokys, kaip juos pasiekti. Tačiau jeigu pakaktų vien išsiaiškinti tai, ko mes iš tikrųjų norime, išsipildytų visi Naujųjų metų išvakarėse sau duodami pažadai ir mano auditorijos būtų tuščios. Kelios knygos gal ir padės jums išsiaiškinti, kodėl nedarote to, ką turėtumėte daryti, nors puikiai žinote, kad privalote tai atlikti.

Aš manau, kad geriausias būdas sustiprinti savikontrolę – suprasti, kodėl kartais jūs ją *prarandate.* Žinojimas, kad greičiausiai ir vėl pasiduosite, dar nereiškia, jog pasmerkiate save nesėkmei, nors dauguma žmonių to labiausiai ir bijo. Žinojimas leidžia geriau tam pasirengti, padeda išvengti pinklių, į kurias pakliuvę pritrūkstame valios. Tyrimai rodo, kad žmonės, kurie didžiuojasi stipria valia, susidūrę su pagundomis, pirmieji praranda savikontrolę.[1] Pavyz-

[1] Šis teiginys tinka kalbant ne tik apie valią. Pavyzdžiui, manantieji, kad vienu metu geba puikiai atlikti kelias užduotis, iš tikrųjų yra labiausiai išsiblaškę. Tai vadinama Dunningo-Krugerio efektu, kurį pirmą kartą aprašė du Kornelio universiteto psichologai, nustatę, kad žmonės yra linkę pervertinti savo gebėjimus įvairiausiose srityse, pradedant humoro jausmu, gramatikos mokėjimu ir baigiant gebėjimu protauti. Kuo kuklesni žmogaus gebėjimai, tuo šis sindromas aiškiau išreikštas. Pavyzdžiui, studentai, per egzaminą surinkę vos 12 proc. balų, tikėjosi, kad vidutiniškai surinks 62 proc. Tai, be viso kito, paaiškina, kodėl talentų konkursas „Amerikos dievaitis" niekada nepritrūksta konkursantų.

džiui, rūkaliai, labai optimistiškai vertinę savo galimybes atsikratyti žalingo įpročio, po kelių mėnesių dažniausiai vėl pradeda rūkyti, o tiems, kurie su perdėtu entuziazmu griebiasi naujų dietų, vargu ar pavyks numesti svorį. Kodėl? Jie nesugeba numatyti, kada, kur ir kodėl jie ims ir pasiduos. Jie nesisaugo pagundų: toliau susitikinėja su kitais rūkaliais ar namuose matomoje vietoje laiko saldžius sausainius. Tokie žmonės dažniausiai grįžta prie senų įpročių ir, vos susidūrę su kliūtimis, atsisako savo tikslų.

Savęs pažinimas (ypač kai kalbame apie valios trūkumą) yra savikontrolės pagrindų pagrindas. Štai todėl ir „Valios mokslo" paskaitų, ir šios knygos dėmesio centre – dažniausiai mūsų visų daromos klaidos. Kiekviename skyriuje atskleidžiamas vis kitas dažnai pasitaikantis, bet klaidingas požiūris į savikontrolę ir pasiūloma, kaip pažvelgti į valios ugdymo iššūkius naujai. Knygoje atidžiai išnagrinėsime įvairiausius atvejus, kuomet mums pritrūksta valios. Kada neatsilaikome prieš pagundą arba nustumiame į šalį svarbius darbus, nors žinome, kad privalome juos padaryti? Kada ir kodėl padarome lemiamą klaidą? Bet visų svarbiausia, kad paieškosime būdų, kaip tokių klaidų ateityje galėtume išvengti. Kaip, pažinę savo silpnąsias vietas, galėtume paversti jas sėkmės strategija?

Baigę skaityti šią knygą, jūs mažų mažiausiai geriau suprasite savo netobulą, bet labai žmogišką elgesį. Valios mokslas įrodo vieną dalyką: visi vienaip ar kitaip grumiasi su pagundomis, žalingais įpročiais, išsiblaškymu ir noru atidėlioti. Tai nėra atskiro žmogaus asmeninės silpnybės, atskleidžiančios jo nevisavertiškumą. Tai būdinga mums visiems. Jausiuosi laiminga, jei ši knyga jums padės suprasti bent tai, kad nė vienas žmogus stiprios valios neišsiugdo be pastangų. Tačiau labai tikiuosi, kad šioje knygoje pateikiami metodai suteiks jums galimybę iš esmės ir ilgam pakeisti savo gyvenimą.

KAIP SKAITYTI ŠIĄ KNYGĄ

Tapkite valios mokslo tyrinėtoju

Pagal išsilavinimą esu mokslininkė ir pirmas dalykas, ko išmokau: teorijos yra gerai, bet duomenys – geriau. Todėl prašau jūsų į šią knygą žiūrėti kaip į eksperimentą. Mokslinis požiūris į savikontrolę neapsiriboja laboratorijos sienomis. Jūs galite – ir turėtumėte – žiūrėti į save kaip į savo paties vykdomo eksperimento bandomąjį triušį. Skaitydami šią knygą, nepriimkite kiekvieno mano žodžio už gryną pinigą. Pagrindusi kokią nors mintį įrodymais, paprašysiu jūsų ją patikrinti savo realiame gyvenime. Ir patys rinkite duomenis, kad paskui išsiaiškintumėte, kas yra tiesa ir kas padeda jums.

Kiekviename skyriuje rasite po dvi skirtingas užduotis, kurios padės jums tapti valios mokslininku. Pirmąją aš pavadinau „Po mikroskopu“. Trumpos užuominos paskatins atkreipti dėmesį, kuo aptariamos situacijos baigiasi jūsų gyvenime. Prieš ką nors pakeisdami, turite išsiaiškinti tikrąją padėtį. Pavyzdžiui, paprašysiu jūsų stebėti, kokiomis aplinkybėmis jūs dažniausiai pasiduodate pagundai arba kokią įtaką jūsų išlaidoms turi alkio jausmas. Paprašysiu atkreipti dėmesį į tai, ką sakote patys sau, kai dėl valios stokos kyla dilema, kaip pasiteisinate atidėliodami svarbius darbus ir kaip vertinate save, kai valios pritrūksta arba pagaliau pasiseka. Aš netgi prašysiu atlikti savotiškų eksperimentų. Pavyzdžiui, išsiaiškinti, kaip mažmenininkai, pasitelkdami parduotuvės interjero dizainą, susilpnina jūsų savikontrolę. Atlikdami tokias užduotis, turėsite tapti nešališku, smalsiu stebėtoju, lyg atidžiai pro mikroskopą žiūrinčiu mokslininku, kuris tikisi atrasti ką nors nepaprastai įdomaus ir naudingo. Čia nerasite patarimų, kaip nugalėti visas savo silpnybes arba kaip pabėgti nuo visų šiuolaikinio pasaulio pagundų. (Nerasite pateiktų ir šablonų, bet prie jų dar sugrįšiu.)

Kiekviename skyriuje rasite ir „Valios eksperimentus". Tai moksliniais tyrimais arba teorijomis pagrįsti praktiški patarimai, kaip stiprinti valią. Galėsite juos iš karto pritaikyti ir įveikti kasdienio gyvenimo iššūkius. Noriu jus paskatinti visas teorijas ir metodikas vertinti be išankstinio nusistatymo, net ir tas, kurios prieštarauja jūsų intuicijai (o tokių bus ir ne viena). Kaip lakūnai bandytojai, jas jau atliko mano studentai ir, nors ne visi metodai vienodai veiksmingi visiems žmonėms, šioje knygoje aprašiau tuos, kurie buvo geriausiai įvertinti. O kaip su tais, kurie teoriškai buvo daug žadantys, bet praktikoje visiškai nepasiteisino? Čia jų nerasite.

Šie eksperimentai bus puikus būdas išbristi iš įprastos vagos, atsisakyti rutinos ir rasti naujus būdus įsisenėjusioms problemoms spręsti. Noriu paskatinti išbandyti kuo daugiau skirtingų metodų ir atsirinkti, kuris jums labiausiai padėjo. Čia juk eksperimentai, o ne egzaminai ir jūs negalite susikirsti net ir nusprendę išmėginti mokslinėms įžvalgoms kardinaliai priešingą variantą (juk bet kuriai mokslo šakai reikalingi skeptikai). Pasidalykite savo patirtimi su draugais, šeimos nariais arba bendradarbiais, kad sužinotumėte, kas jiems panašiais atvejais padeda. Kaskart sužinosite ką nors naujo, ką galėsite panaudoti ugdydami savo valią.

Valios ugdymas

Kad ši knyga duotų daugiausia naudos, siūlau pasirinkti konkretų tikslą, kad jo siekdami galėtumėte patikrinti, ar šioje knygoje pateikiamos užduotys padės jums. Mums visiems trūksta valios kokiam nors tikslui pasiekti. Kai kurios silpnybės yra būdingos visiems žmonėms. Pavyzdžiui, dėl įgimto polinkio organizme kaupti cukrų ir riebalus, mums visiems reikia jėgų atsispirti gundantiems artimiausios kepyklėlės kerams. Tačiau nemažai silpnybių yra individualios. Tai, ko trokštate jūs, kitus gali atstumti. Tai, nuo ko jūs jaučiatės priklausomi, kitiems gali atrodyti nuobodu. O už tai, ką

jūs nuolatos atidėliojate, kiti gali būti pasirengę net sumokėti. Kad ir koks ypatingas būtų valios ugdymo tikslas, mes visi elgiamės labai panašiai. Potraukis šokoladui nedaug skiriasi nuo rūkaliaus noro užsidegti cigaretę arba apsipirkinėjimo maniakės noro išlaidauti. Jūsų žodžiai, kuriais teisinatės dėl vis atidėliojamos mankštos, nedaug skiriasi nuo pasiteisinimų, kuriais atidėliojate mokėti uždelstas sąskaitas, ar pasirengimo egzaminui nukėlimo dar vienai nakčiai.

Valios ugdymo tikslu galite pasirinkti kokį nors nuolat atidėliojamą darbą (mes tai vadinsime „aš padarysiu“ iššūkiu) arba kokį nors įprotį, kurio norite atsikratyti (vadinsime jį „aš nedarysiu“). Galite pasirinkti ir kokį nors svarbų jūsų gyvenime tikslą, kuriam norėtumėte skirti daugiau dėmesio ir energijos (vadinsime jį „aš noriu“ iššūkiu), kurį pasiekę taptumėte sveikesni, lengviau suvaldytumėte stresą, taptumėte geresniais tėvais ar būtumėte paaukštinti darbe. Kadangi nesugebėjimas susikaupti, sutelkti dėmesį, atsispirti pagundoms, kontroliuoti savo impulsyvumą ir vilkinimas, atidėliojimas yra bendražmogiškos savybės, šioje knygoje pateikiami valios ugdymo metodai padės siekiant bet kokio pasirinkto tikslo. Perskaitę šią knygą ne tik geriau suprasite valios ugdymo iššūkius, bet ir sužinosite, kokie metodai jums gali padėti sustiprinti savikontrolę.

Neskubėkite

Šią knygą skaitykite taip, tarsi lankytumėte mano dėstomą dešimties savaičių kursą. Knyga padalyta į dešimt skyrių, kiekviename skyriuje aprašoma viena moksliniais tyrimais paremta idėja ir tai, kaip galėtumėte ją praktiškai pritaikyti siekdami užsibrėžto tikslo. Šios idėjos ir metodikos viena kitą papildo, todėl tai, ką darysite po pirmo skyriaus, padės pasirengti tolesniems žingsniams.

Nors šią knygą galite perskaityti ir per savaitgalį, siūlau neskubėti ir išmėginti kiekvieną naują metodą. Mano studentai visą savaitę stebi, ar kiekvienas konkretus patarimas praktiškai veikia jų gyvenime. Kiekvieną savaitę išbando vis po naują savikontrolės metodiką ir paskui man praneša, kas jiems pavyko geriausiai. Siūlau ir jums elgtis panašiai, ypač jei norite, kad ši knyga padėtų įgyvendinti kokį nors konkretų tikslą, pavyzdžiui, numesti svorio ar sumažinti išlaidas. Skirkite laiko kiekvienam aprašytam pratimui išmėginti ir apmąstyti. Iš kiekvieno skyriaus išsirinkite vieną, jūsų konkretiems tikslams įgyvendinti labiausiai tinkamą metodiką, nemėginkite pritaikyti dešimties skirtingų būdų vienu metu.

Šioje knygoje pateiktą dešimties savaičių sistemą galite naudoti bet kada, panorėję ką nors pakeisti savo gyvenime arba pasiekti užsibrėžtą tikslą – taip, kaip darė ir kai kurie mano studentai, kursus lankę ne vieną kartą, bet kaskart pasirinkdavę vis kitą valios ugdymo tikslą. Tačiau, jei norite vienu įkvėpimu perskaityti visą knygą, aš jūsų nestabdysiu. Mėgaukitės ir nesijaudinkite dėl to, kad nespėsite visko apmąstyti ir visų patarimų išmėginti. Pasižymėkite, kas jums pasirodys įdomu, ir sugrįžkite prie to, kai būsite pasirengę teoriją pritaikyti praktikoje.

Pradėkime

Štai pirmoji užduotis: kelionei po valios mokslo pasaulį išsirinkite vieną konkretų valios ugdymo iššūkį. Susitiksime pirmame skyriuje, kuriame nukeliausime laiku į tolimą praeitį ir pamėginsime išsiaiškinti, iš kur atsirado toks gebėjimas kaip valia ir kur jos gauti daugiau.

PO MIKROSKOPU: PASIRINKITE VALIOS UGDYMO SRITĮ

Jeigu to dar nepadarėte, metas išsirinkti tą valios ugdymo sritį, kurioje labiausiai norėtumėte pritaikyti šioje knygoje pateikiamas idėjas ir metodikas. Pateikiame klausimus, kurie gali padėti jums apsispręsti, kokiam konkrečiam iššūkiui esate pasirengę:

- ▲ *„Aš padarysiu" valios iššūkis*: Įvardykite vieną veiksmą, kurį labiausiai norėtumėte atlikti, kurio nebenorėtumėte atidėlioti ir vilkinti, nes žinote, jog tai pagerins jūsų gyvenimo kokybę.
- ▲ *„Aš nedarysiu" valios iššūkis:* Kokio įpročio jums sunkiausia atsikratyti? Ką norėtumėte mesti, ko atsisakyti arba ką daryti rečiau, nes tai kenkia jūsų sveikatai, laimei ir sėkmei?
- ▲ *„Aš noriu" valios iššūkis:* Kokiam svarbiausiam ilgalaikiam tikslui norėtumėte skirti daugiau dėmesio ir energijos? Kokie impulsyvūs norai jus dažniausiai atitraukia nuo šio tikslo?

1

DARYSIU, NEDARYSIU, NORIU: KAS YRA VALIA IR KODĖL JI TOKIA SVARBI

Kas greičiausiai šauna į galvą, pagalvojus apie tai, kam reikia valios pastangų? Daugumai mūsų sunkiausias valios išbandymas – atsispirti pagundai, ir visai nesvarbu, ar tai mielinė spurga, cigaretė, išpardavimas ar vienos nakties nuotykis. Sakydami „Aš neturiu valios“ žmonės dažniausiai turi omenyje štai ką: „Man sunku pasakyti „ne“, kai mano burna, skrandis, širdis ar... (pasirinkite bet kurią savo anatomijos dalį) nori pasakyti „taip“.“ Pavadinkime tai „aš nedarysiu“ valia.

Tačiau pasakyti „ne“ yra tik viena valios pusė. To nepakanka. Argi ne taip atsikalbinėja nuo sofos neatplėšiamos „daržovės“ visame pasaulyje? Kartais daug svarbiau pasakyti „taip“. Visiems tiems reikalams, kuriuos atidėliojate iki rytdienos (o gal ir amžiams)? Tik valia priverčia juos įtraukti į šiandienos darbų sąrašą, net jeigu nerimas, išsiblaškymas ar koks nors televizijos realybės šou maratonas grasina dar kartą nuo jų atitraukti. Vadinkime tai „aš padarysiu“ galia – gebėjimu atlikti tai, ką privalote atlikti, net jeigu tam tikra jūsų dalis visiškai nenori tuo užsiimti.

„Aš padarysiu“ arba „aš nedarysiu“ yra tik viena savikontrolės pusė, ir tai dar nėra tikroji valia. Kad pasakytumėte „ne“, kai privalote kam nors atsispirti, ir „taip“, kai privalote tai padaryti, jums dar reikia trečios galios: gebėjimo prisiminti, ko iš tikrųjų norite. Žinau,

jūs manote, kad iš tiesų norite tik šokoladainio, trečios martinio taurės arba laisvos dienos. Tačiau susidūrę su pagunda, koketuodami su atidėliojimu ar vilkinimu, privalote prisiminti, kad *iš tikrųjų* norite tilpti į savo aptemptus džinsus, būti paaukštintas darbe, atsikratyti skolų, išsaugoti šeimą ar neatsidurti kalėjime. Priešingu atveju kas jus sustabdys nuo spontaniškų norų tenkinimo? Kad susigrąžintumėte savikontrolę, kai to labiausiai reikia, privalote prisiminti motyvaciją. Tai ir vadinama „aš noriu" galia.

Valia ir yra šios trys galios – padarysiu, nedarysiu ir noriu, – padedančios įgyvendinti užsibrėžtus tikslus (arba išvengti nemalonumų). Vėliau išsiaiškinsime, kad mes, žmonės, esame apdovanoti smegenimis, suteikiančiomis ir palaikančiomis šiuos visus tris gebėjimus. Tiesą sakant, šios trys galios pasakyti „taip", „ne" ir „noriu" ir apibrėžia tai, ką reiškia būti žmogumi. Kol dar nepradėjome analizuoti, kodėl kartais mums nesiseka šiomis galiomis pasinaudoti, pasidžiaukime tuo, kaip mums pasisekė, kad iš viso jas turime. Žvilgtelėkime į pačias smegenis, kad pamatytume, kur šis stebuklas vyksta, ir išsiaiškinkime, ar galėtume kaip nors savo smegenis treniruoti, kad išsiugdytume tvirtesnę valią. Pasiaiškinkime, kodėl kartais taip sunku rasti valios, ir susipažinkime su dar viena žmogiškąja savybe – savimone, – padedančia apsisaugoti nuo nesėkmių dėl valios stokos.

KODĖL MES TURIME VALIOS

Įsivaizduokite, kad nusikeliate šimtą tūkstančių metų į praeitį ir jūs esate vienas protingiausių iš neseniai išsivysčiusios Homo sapiens rūšies atstovų. Gerai, minutėlę galite pasidžiaugti nuo kitų pirštų atsiskyrusiais nykščiais, stačiu stuburu, poliežuviniu kaulu (jo padedami galite leisti į kalbą panašius garsus, nors aš neturiu žalio

supratimo, kaip tai skambėjo). Sveikinu su tuo, kad jau išmokote naudoti ugnį ir patys neužsidegti, be to, pasigaminote akmeninių įrankių, kuriais įgudote nugremžti buivolų ir begemotų odą.

Vos prieš kelias kartas per visą gyvenimą būtumėte turėjęs tik tris pagrindinius rūpesčius: 1. Susirasti vakarienę. 2. Daugintis. 3. Vengti netikėtų susitikimų su *crocodylus anthropohagus* (išvertus iš lotynų kalbos – „žmogiena užkandžiaujantis krokodilas"). Jūs gyvenate artimais ryšiais susietoje gentyje ir, norėdami išgyventi, turite kliautis kitais *Homo sapiens*. Todėl į svarbiausių dalykų sąrašą turite įtraukti naują taisyklę: „neužknisti gyvenančiųjų greta." Gyvenant bendruomenėje privalu bendradarbiauti ir dalytis ištekliais – negalite tiesiog pasiimti ko panorėję. Pavogę kieno nors buivolienos kotletą ar nuviliojęs partnerį, galite būti ištremti iš grupės, o gal net nužudyti. (Nepamirškite, kad kiti *Homo sapiens* taip pat turi aštrių akmeninių įrankių, o jūsų oda – gerokai plonesnė nei begemoto.) Be to, jeigu susirgtumėte ar susižeistumėte, jums gali prireikti bendruomenės pagalbos, nes patys nebegalėsite nei medžioti, nei maisto prisirinkti. Net ir akmens amžiuje taisyklės, kaip susirasti draugų, kaip padaryti įtaką kitiems, turbūt ne daug kuo skyrėsi nuo šiandienių: padėkite pažįstamajam, jeigu jis neturi kur prisiglausti, pasidalykite vakariene, net jeigu patys liksite alkani, gerai pagalvokite prieš sakydami: „Ši kailinė strėnjuostė tave storina!" Kitaip tariant, malonėkite nepamiršti savikontrolės.

Ne vien jūsų gyvybei gresia pavojus. Visos genties išlikimas priklauso nuo jūsų sugebėjimo apsispręsti, su kuo kovoti (geriausia tam pasirinkti ne savojo klano narį), su kuo poruotis (tik, prašyčiau, ne su pirmos eilės pusbroliu, nes reikia didinti genetinę įvairovę, kad kokia nors liga nenušluotų visos genties). Jeigu jums pasisekė ir susiradote poravimosi partnerį, visi tikisi, kad ne šiaip vieną kartą paišdykavote su juo už krūmų, o liksite susisaistę visam gyvenimui. Taip, jums, šiuolaikiniam žmogui, iškilo daugybė naujų būdų

patekti į bėdą dėl seniai laiko patikrintų įgimtų instinktų: apetito, agresijos ir seksualumo.

Taip atsirado poreikis tam, ką mes dabar vadiname valia. Bėgant amžiams mūsų vis sudėtingesniam socialiniam gyvenimui prireikė vis griežtesnės savikontrolės. Poreikis pritapti, bendradarbiauti, išsaugoti ilgalaikius santykius vertė žmogaus smegenis prisitaikyti ir sukurti naujus savikontrolės mechanizmus. Už tai, kokie esame dabar, turime būti dėkingi šiems poreikiams. Mūsų smegenys tą greitai suprato ir – *voilà* – mes turime valią, gebėjimą kontroliuoti savo veiksmus, kuris padėjo mums tapti tikrais žmonėmis.

Kodėl tai svarbu dabar

Grįžkime prie šiuolaikinio gyvenimo (nors nykščius vis dar atskiriate nuo kitų pirštų, apsirengti vien strėnjuostės nebepakanka). Valia, išskyrusi mus iš kitų gyvūnų, tapo savybe, skiriančia mus vieną nuo kito. Gali būti, kad gimstame turėdami vienodas galimybes išsiugdyti valią, bet vėliau vieni ją pasitelkiame labiau nei kiti. Žmonės, kurie sugeba geriau kontroliuoti savo susikaupimą, dėmesį, emocijas ir veiksmus, yra beveik visais atžvilgiais pranašesni. Jie yra laimingesni ir sveikesni. Jie užmezga pasitenkinimą teikiančius santykius ir sugeba ilgiau juos išlaikyti. Jie daugiau uždirba ir aukščiau užkopia karjeros laiptais. Jie geriau susitvarko su įtampa, stresu, konfliktais ir nelaimės atveju. Jie netgi ilgiau gyvena. Palyginti su kitomis dorybėmis, valia visuomet bus labiau vertinama. Ne protiniai gebėjimai, o savikontrolė padeda tiksliau išpranašauti, kaip seksis mokslai (tai įrodo standartizuotas mokslinių gebėjimų testas SAT). Ne charizma, o savikontrolė lemia, koks būsite lyderis (atsiprašau Anthony Robbins'o). Ir šeimos laimei svarbesnė yra ne empatija, o savikontrolė (taip, ilgalaikės santuokos paslaptis gali

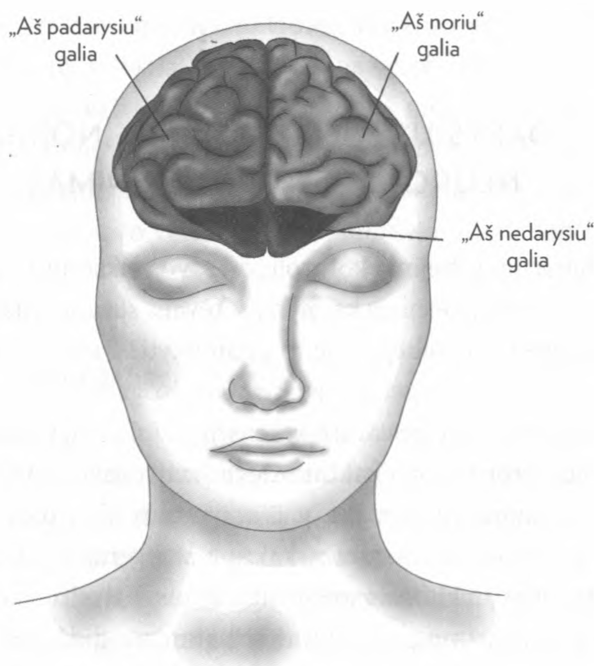
būti sugebėjimas laiku prikąsti liežuvį). Jeigu norime pakeisti savo gyvenimą, neprošal pradėti nuo valios ugdymo. Kad tai pavyktų, pirmiausia turime pasidomėti savo standartinėmis žmogiškosiomis smegenimis. Pradėkime nuo susipažinimo, su kuo mums tu-rėti reikalų.

„DARYSIU", „NEDARYSIU" IR „NORIU" NEUROLOGINIS PAAIŠKINIMAS

Mūsų dabartinį gebėjimą kontroliuoti savo veiksmus lėmė amžinas spaudimas būti geresniais kaimynais, tėvais, sutuoktiniais. Bet kaip mūsų smegenys sugebėjo prie to prisitaikyti? Pasirodo, tai nulėmė kaktinės skilties smegenų žievės, nemažo gabalo nervinių ląstelių masės, esančios tiesiai už kaktos ir akių, vystymasis. Didžiąją evoliucijos istorijos dalį kaktinė žievė kontroliavo judėjimą: ėjimą, bėgimą, siekimą, stūmimą, t. y. ji atliko tam tikrą pirmykštę savikontrolę. Žmonėms vystantis, kaktinė smegenų žievė didėjo, stiprėjo jos ryšiai su kitomis smegenų dalimis. Palyginti su kitų gyvūnų smegenimis, žmogaus kaktinė sritis sudaro didžiausią smegenų dalį (galbūt todėl jūsų mylimas šunelis nekaupia trupinių senatvei). Augdama kaktinė smegenų skiltis perėmė vis naujas valdymo funkcijas: pradėjo kontroliuoti tai, į ką jūs atkreipiate dėmesį, apie ką jūs galvojate ir netgi kaip jaučiatės. O tai padėjo dar geriau kontroliuoti tai, ką jūs *darote*.

Robertas Sopolsky, Stanfordo universiteto neurobiologas, įrodė, kad svarbiausia šiuolaikinio žmogaus kaktinės smegenų žievės funkcija – nukreipti smegenų veiklą, o kartu ir patį žmogų, prie „sunkesnės užduoties". Nors taip gera drybsoti ant sofos, jūsų smegenų kaktinė žievė verčia jus užsinorėti atsikelti ir eiti sportuoti. Nors būtų daug lengviau pasakyti „taip" saldžiam desertui, kaktinė

žievė primena pasekmes, todėl užsisakote tik puodelį arbatos. Nors mielai atidėtumėte užduotį rytojui, kaktinė žievė priverčia atsiversti naują projektą ir imtis jo įgyvendinimo.



Valios vieta smegenyse

Smegenų kaktinė žievė nėra vientisas pilkųjų ląstelių gumulas. Jos trys pagrindinės sritys yra pasidalijusios „darysiu“, „nedarysiu“ ir „noriu“ valdymą. Kaktinės žievės kairioji viršutinė zona atsakinga už „aš padarysiu“. Ji jums padeda pradėti ir iki galo atlikti nuobodžias, sudėtingas, įtemptas užduotis, tokias kaip mankštintis ar bėgti bėgimo takeliu, kai mieliau palįstumėte po dušu. Dešinioji pusė atsakinga už „aš nedarysiu“ galią ir sulaiko jus nuo visų spon-

taniškai kilusių norų tenkinimo. Šiai smegenų daliai turėtumėte būti dėkingi, kad pastarąjį kartą vairuodami automobilį susiturėjote neperskaitę gautos žinutės ir toliau atidžiai stebėjote kelią. Šios dvi sritys drauge kontroliuoja tai, ką jūs *darote*.

Trečioji sritis, esanti šiek tiek žemiau ir per patį kaktinės žievės vidurį, kontroliuoja jūsų tikslus ir troškimus. Ji nusprendžia, ko jūs *norite*. Kuo greičiau šios srities ląstelės pasiunčia signalą, tuo stipresnė jūsų motyvacija imtis konkretaus veiksmo arba atsispirti pagundai. Ši kaktinės žievės sritis prisimena, ko jūs *iš tikrųjų* norite, net jeigu likusi jūsų kūno dalis šaukte šaukia: „Suvalgyk! Išgerk! Užsirūkyk! Pirk!“

PO MIKROSKOPU: KAS VISŲ SUNKIAUSIA?

Bet kuris valios išmėginimas reikalauja padaryti ką nors sunkaus, nesvarbu, ar nusisukti ir eiti toliau nuo pagundos, ar priešingai – nepabėgti nuo įtemptos situacijos. Įsivaizduokite savo pasirinktą valios iššūkį. Kas sunkiausia? Kodėl jums sunku? Kaip jaučiatės, kai apie tai galvojate?

Neįtikėtina valios praradimo istorija

Kokia svarbi savikontrolei yra smegenų kaktinė žievė? Norint atsakyti į šį klausimą, reikia išsiaiškinti, kas nutinka, kai prarandame šią dalį. Tikriausiai garsiausias smegenų kaktinės žievės sužalojimo atvejis susijęs su Phineaso Gage'o istorija. Turiu jus perspėti, kad tai siaubinga istorija. Gal dabar nevalgykite sumuštinio...

1848 m. Phineasas Gage'as buvo dvidešimt penkerių metų geležinkelio darbininkų pamainos brigadininkas. Jo pavaldiniai vadino jį geriausiu brigadininku. Visa komanda jį mėgo ir gerbė. Draugai ir šeimos nariai jį laikė ramiu ir pagarbos vertu žmogumi. Gydytojas Johnas Martynas Harlow apibūdino jį kaip nepaprastai stiprų tiek dvasia, tiek kūnu žmogų, „turintį geležinę valią ir geležinį kūną".

Bet vieną trečiadienį, rugsėjo tryliktąją, apie pusę keturių, viskas pasikeitė. Gage'as su savo komanda naudodami sprogmenis valė kelią Vermonte tiesiamai Ratlando ir Berlingtono geležinkelio linijai. Gage'o pareiga buvo užtaisyti sprogmenis. Šį darbą jis buvo sėkmingai atlikęs jau tūkstantį kartų, bet šįkart kažkas nepavyko. Sprogimas įvyko per greitai, ir jo banga sviedė tiesiai jam į galvą metro ilgio geležies strypą. Šis pradūrė kairįjį vyro skruostą ir, išlindęs pro kaktą, nuskriejo dar bent trisdešimt metrų, su savimi nusinešdamas gabalą Gage'o smegenų.

Tikriausiai jau įsivaizduojate Gage'ą gulintį nebegyvą? Bet jis nemirė. Liudininkų teigimu, jis net nenualpo. Priešingai, darbininkai įkėlė jį į jaučio traukiamą vežimą ir nuvežė į už geros mylios buvusią užeigą, kurioje nelaimėlis buvo apsistojęs. Daktaras kaip galėdamas geriau jį sulopė, sudėliojęs atgal nelaimės vietoje rastas didesnes kaukolės skeveldras, ir užsiuvo žaizdą.

Gage'as visiškai pasveiko tik po daugiau nei dviejų mėnesių (prie to tikriausiai prisidėjo ir per didelis daktaro Harlow užsidegimas skirti klizmas sužalojimo vietoje atsiradusiam grybeliui gydyti). Lapkričio septynioliktąją buvo nuspręsta, kad jis pakankamai pasveikęs ir gali grįžti prie įprasto gyvenimo. Gage'as teigė, kad „visais atžvilgiais jaučiasi geriau" ir nebejaučia varginančio skausmo.

Panašu į laimingą pabaigą. Deja, tuo Gage'ui ši istorija nesibaigė. Gal išorinės žaizdos ir užgijo, bet jo smegenyse vyko keisti pasikeitimai. Pasak draugų ir bendradarbių, pasikeitė jo būdas. Daktaras Harlow šiuos pokyčius aprašė pakartotinos medicininės apžiūros ataskaitoje:

> Pusiausvyra <...> tarp jo protinių gebėjimų ir gyvuliškų instinktų smarkiai pažeista. Jis tapo ūmus, nepagarbus, piktnaudžiauja alkoholiu ir bjauriai keikiasi (o tai anksčiau jam buvo nebūdinga), nepagarbiai elgiasi su savo bičiuliais, yra nepakantus draudimams ir patarimams, ypač, kai tai nesutampa su jo troškimais <...> kuria įvairius ateities planus ir pamiršta apie juos nė nepradėjęs jų įgyvendinti <...>. Šiuo požiūriu jo psichika kardinaliai pasikeitė – taip aiškiai, kad jo draugai ir pažįstami sako nebeatpažįstą „senojo Gage'o".

Kitaip tariant, praradęs kaktinės žievės smegenų dalį, Gage'as visiškai neteko galios pasakyti „aš padarysiu", „aš nedarysiu" ir „aš noriu". Jo geležinė valia – tai, ką visi laikė viena stabiliausių jo būdo savybių – išlėkė kartu su jo kaukolę perskrodusiu metaliniu strypu.

Daugeliui iš mūsų nėra ko nerimauti, kad geležinkelininkų vykdomi sprogdinimai negrįžtamai nusineš mūsų savikontrolę, tačiau kiekviename iš mūsų yra dalelė Phineaso Gage'o. Ne visuomet galime pasitikėti savo smegenų kaktine žieve taip, kaip norėtume. Esant tam tikroje būsenoje – apsvaigus nuo alkoholio, mieguistam ar šiaip dėl ko nors išsiblaškiusiam – kaktinės žievės veikla yra slopinama, tarsi imituojama Gage'o smegenims padaryta žala. Tokia būsena mums trukdo kontroliuoti savo veiksmus, nors mūsų pilkosios ląstelės niekur nedingo. Taip yra dėl to, kad, nors ir turime gebėjimų daryti daugiau pastangų reikalaujančius dalykus, mes kartu visuomet stengiamės elgtis priešingai ir renkamės lengvesnį kelią. Šį polinkį tenka nuolat slopinti, bet skaitydami toliau sužinosite, kad dažnai išeina ne taip, kaip reikia.

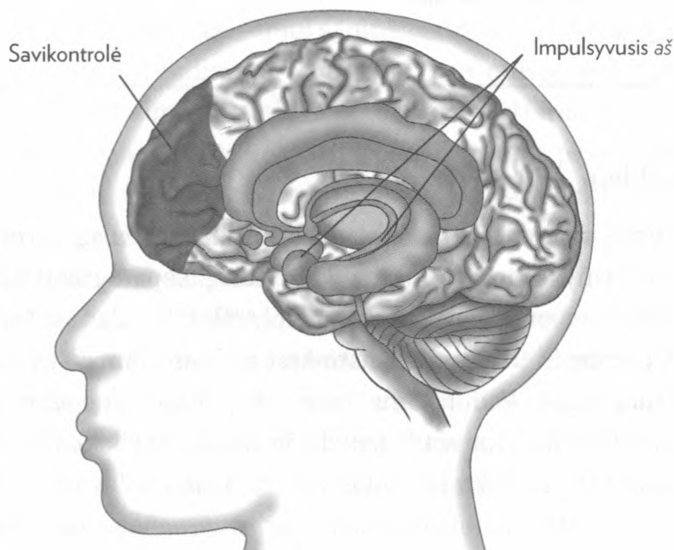
DVIEJŲ PROTŲ PROBLEMA

Kiekvienas susiduriame su valios trūkumu – per daug išlaidaujame, persivalgome, švaistome brangų laiką arba pratrūkstame pykčiu.

Stebint iš šalies gali atrodyti, kad toks žmogus visai neturi kaktinės smegenų žievės. Žinoma, gal ir *įmanoma* atsispirti pagundai, bet niekas negarantuoja, kad taip ir įvyks. Įmanoma, kad šiandien atliksime tai, kas tiesiog prašyte prašosi būti atidedama rytdienai, bet vis dėlto paprastai laimi rytojus. Už tokią erzinančią gyvenimo tiesą turėtume būti dėkingi ir evoliucijai. Žmonijai vystantis mūsų smegenys augo, bet nepasikeitė taip smarkiai, kaip atrodo. Evoliucija labiau linkusi pridėti ką nors nauja, negu kurti viską nuo pat pradžių. Taigi, žmonėms prireikus naujų įgūdžių, jų primityvios smegenys nebuvo pakeistos visiškai nauju modeliu – prie senosios pirmykščių potraukių ir instinktų sistemos buvo drėbteltas savikontrolės mechanizmas.

Tai reiškia, kad instinktus, kurie mums kadaise pasitarnavo, evoliucija pasiliko ir metams bėgant neišbarstė, nors dabar mums per juos – vienos bėdos. Gera žinia ta, kad evoliucija mums suteikė galių, kaip su tomis bėdomis susitvarkyti. Pavyzdžiui, dėl malonumo skonio receptoriais jausti maisto skonį mes greičiausiai nutuksime. Nepasotinamas potraukis saldumynams kadaise, kai maisto kiekis buvo ribotas, padėjo žmonėms išgyventi, o papildomi kilogramai buvo tarsi gyvybės draudimas. Pasukus laikrodį į priekį ir atsidūrus šių dienų pasaulyje, pilname greitojo maisto restoranų, menkaverčių užkandžių ir ekologiškų produktų parduotuvių, maisto yra visur daugiau nei reikia. Papildomi kilogramai mūsų sveikatai tapo rizikos veiksniu, o ne gyvybės draudimo polisu. Gebėjimas ***atsispirti*** maisto vilionėms dabar yra svarbiausias ilgalaikio gyvenimo veiksnys. Deja, vien todėl, kad mūsų protėviams tai kadaise padėjo, mūsų modernios smegenys ir dabar apsiginklavusios gerai išlaikytu instinktu reikalauti riebalų ir cukraus. Laimė, dabar mes galime pasinaudoti palyginti ne taip seniai mūsų smegenyse atsiradusia savikontrolės galia ir, nugalėję tuos troškimus, nekišti nagų prie saldainių dubenėlio. Taigi, nors mūsų troškimai niekur nedingo, dabar mes turime ginklą jiems kontroliuoti.

Kai kurie neurologijos mokslo atstovai teigia, kad turėdami vienas smegenis mes turime du protus – mūsų galvoje tarsi gyvena du skirtingi žmonės. Viena mūsų pusė vadovaujasi impulsais ir siekia neatidėliotino pasitenkinimo, o antroji pusė kontroliuoja impulsyvius norus ir atidėlioja greitą pasitenkinimą, kad apsaugotų mūsų ilgalaikius tikslus. Abi šios pusės ir esame mes, tik sugebame greitai persijungti iš vienos į kitą. Kartais mes tapatinamės su ta asmenybės dalimi, kuri nori numesti svorio, o kartais su ta, kuri nori suvalgyti sausainį. Tai ir apibrėžia mūsų valios stiprumą. Viena mūsų pusė nori vieno dalyko, o kita – kažko kito. Arba jūsų dabartinis *aš* nori vieno, o jūsų ateities *aš* būtų laimingesnis, jei padarytumėte visai ką kita. Kai du protai vienas kitam prieštarauja, vienas kuris nors turi nugalėti kitą. Toji mūsų dalis, kuri nori kažko čia ir dabar, nėra bloga, ji tiesiog turi kitą nuomonę apie tai, kas yra svarbiau.



Vargas dėl dviejų protų

PO MIKROSKOPU: SUSIPAŽINKITE SU DVIEM SAVO PROTAIS

Bet koks mūsų valios išbandymas yra konfliktas tarp dviejų skirtingų mūsų asmenybės pusių. Norėdami ugdyti savo valią, apibūdinkite, dėl ko jūs pats su savimi nesutariate. Ką apie jūsų norus sako jūsų impulsyvioji pusė? O ko nori išmintingoji pusė? Kai kuriems žmonėms patinka savo impulsyviajai pusei, siekiančiai neatidėliotino pasitenkinimo, suteikti kokią nors pravardę, pavyzdžiui, Sausainių Pabaisa, tai, kuri viskuo nepatenkinta ir dėl visko skundžiasi, – Kritikė, o tai, kuri niekaip negali ko nors pradėti, – Vilkintoja. Suteikus šiai savo asmenybės daliai kokią pravardę, yra lengviau atpažinti, kada ji pradeda imti viršų, o tada, pasikvietus savo išmintingąjį *aš*, sulaukti iš jo paramos ir neprarasti savikontrolės.

Jūsų abiejų „aš“ vertė

Mes linkę manyti, kad savikontrolė priklauso mūsų geresniajam „aš“, o pirmykščius instinktus, kaip kokią nepatogumų keliančią liekaną, nurašome evoliucijos raidai. Aišku, kai dar rankų krumpliais rėmėmės į žemę, šie instinktai padėjo mums išgyventi pakankamai ilgai, kad kitoms kartoms perduotume savo genus, tačiau dabar jie mums tik trukdo ir sukelia sveikatos problemų, ištuština mūsų banko sąskaitas ir veda prie meilės nuotykių, dėl kurių vėliau turime atsiprašinėti per nacionalinę televiziją. Kaip būtų gera, kad mūsų, civilizuotų būtybių, neslėgtų seniai iškeliavusių protėvių skatuliai.

Bet neskubėkime. Nors mūsų išgyvenimo sistema ne visuomet veikia mūsų pačių labui, būtų klaidinga visiškai atsisakyti savo primityviojo *aš*. Daugybės medicininių atvejų, kai dėl patirtos smegenų traumos žmonės prarado baimės jausmą ir pirmykščius troškimus, tyrimai rodo, kokie jie svarbūs mūsų sveikatos būklei, laimei ir savikontrolei. Kaip vieną keisčiausių pavyzdžių būtų galima pateikti vienos moters, kuriai, siekiant, kad nepasikartotų priepuoliai, buvo atlikta smegenų operacija ir per ją pažeistos vidurinės smegenys. Paaiškėjo, kad po operacijos ji prarado baimės ir pasišlykštėjimo jausmą, o dėl to neteko dviejų stipriausių savikontrolės palaikymo šaltinių. Ji įprato kimšti maistą tol, kol apsivemdavo, pradėjo seksualiai siūlytis savo šeimos nariams. Nepasakytum, kad ji turėjo savikontrolę!

Perskaitę šią knygą įsitikinsite, kad be troškimų mes taptume prislėgti, nusiminę, o praradę baimę nesugebėtume apsisaugoti nuo tykančių pavojų. Norint išsiugdyti stiprią valią, teks rasti būdų, kaip pasinaudoti savo pirmykščiais instinktais, ir nesistengti kovoti su jais. Neuroekonomistai – mokslininkai, tiriantys, kaip smegenys veikia priimant sprendimus – atskleidė, kad mūsų savikontrolės sistema ir išgyvenimo instinktai ne visada prieštarauja vieni kitiems. Tam tikrais atvejais jie drauge padeda mums priimti teisingus sprendimus. Pavyzdžiui, įsivaizduokite, vaikštote universalinėje parduotuvėje ir staiga kažkas blizgančio patraukia jūsų akį. Jūsų pirmykštė smegenų dalis šaukia: „Pirk!“ Tada jūs pasižiūrite į etiketėje užrašytą kainą: 199,99 doleriai. Jeigu nebūtumėte pamatę tos siaubą keliančios kainos, jūsų smegenų kaktinė žievė būtų turėjusi įdėti nemažai pastangų, kad sulaikytų jus nuo impulsyvaus pirkinio. Kas būtų, jei jūsų smegenys į tokią kainą reaguotų sukeldamos skausmą? Tyrimai rodo, kad iš tiesų taip ir vyksta. Atpažinusios aukštą kainą, smegenys pasiunčia impulsą, ir jūs tarsi pajuntate fizinį skausmą pilve. Toks instinktyvus šokas palengvina kaktinės žievės darbą, ir jums jau nebereikia pasitelkti „aš nedarysiu“ ga-

lios. Siekdami savo tikslo užsiugdyti valią, ieškosime visų įmanomų būdų pasitelkti tas savybes, kurios būdingos žmonių giminei, neišskiriant nei pačių primityviausių instinktų, nei troškimo patirti malonumą, nei poreikio pritapti.

Pirmoji valios ugdymo taisyklė: pažink save

Savikontrolė yra viena iš nuostabiausių įgytų savybių, bet tai nėra vienintelė mūsų skirtybė. Mes esame apdovanoti ir savivoka – gebėjimu proceso metu suvokti tai, ką darome ir kodėl tai darome. Jeigu pasiseka, galime netgi numatyti, ką padarysime dar *prieš* pradėdami daryti. Tai mums suteikia progą apgalvoti, dar kartą pasvarstyti. Tokio lygio savivoka būdinga tik žmonėms. Aišku, delfinai ir drambliai gali atpažinti savo atvaizdą veidrodyje, bet nėra jokių įrodymų, kad jie domėtųsi dvasiniu savęs pažinimu.

Be savęs pažinimo savikontrolė būtų bevertė. Jūs turite atpažinti ir pastebėti tuos atvejus, kai sprendimo priėmimas reikalauja valios pastangų, priešingu atveju smegenys nuspręs eiti klaidingu – lengvesniu – keliu. Pakalbėkime apie savo žalingo įpročio norintį atsikratyti rūkalių. Jis turi atkreipti dėmesį į norą parūkyti, vos tik jis atsiranda, ir kur tas noras jį nuves (į lauką, į šaltį, apgraibomis ieškant žiebtuvėlio). Be to, jis turi suvokti, kad jeigu pasiduos šiai pagundai dabar, greičiausiai ir rytoj užsitrauks cigaretę. Dar kartą pažvelgęs į ateitį pranašaujantį krištolinį rutulį, jis tikriausiai pamatytų, kad šis takas veda prie visų tų baisių ligų, apie kurias girdėjo per sveikatos laidas. Kad išvengtų baisaus likimo, jam reikia sąmoningai priimti sprendimą nerūkyti. Be savivokos jis būtų pasmerktas.

Atrodo, viskas labai paprasta, tačiau psichologai žino, kad daugumą mūsų sprendimų priima autopilotas, neįsisąmoninus, kas iš tikrųjų mus verčia elgtis vienaip ar kitaip, ir neapsvarsčius galimų pasekmių. Dar blogiau, mes dažniausiai nė nesuvokiame,

kad iš viso priimame sprendimą. Pavyzdžiui, per vieną tyrimą žmonių buvo klausiama, kiek su maistu susijusių sprendimų jie priima kiekvieną dieną. Kiek sakytumėte jūs? Vidutiniškai žmonės spėjo, kad keturiolika kartų. Tikrovėje, kai tų pačių žmonių buvo paprašyta atidžiai registruoti tokius sprendimus, paaiškėjo, kad vidutiniškai jų priimame po du šimtus dvidešimt septynis. Tai daugiau nei du šimtai sprendimų, apie kuriuos apklaustieji iš pradžių net nesusimąstė. Ir tai buvo tik su maistu susiję sprendimai. Kaip galime save kontroliuoti, jei net nežinome, kad kažką reikia kontroliuoti?

Modernioje visuomenėje žmonėms būdinga būti išsiblaškiusiems ir įsijaudrinusiems, ir tai tikrai nepadeda. Baba Shivas, Stanfordo aukštosios verslo mokyklos rinkodaros profesorius, įrodė, kad išsiblaškę, nesugebantys susikaupti žmonės daug lengviau pasiduoda pagundoms. Pavyzdžiui, jeigu prie bufeto studentas bus paprašytas prisiminti kokį nors telefono numerį, tikimybė, kad vietoj vaisių salotų jis pasirinks šokoladinio torto gabalėlį, padidėja net 50 proc. Išsiblaškę pirkėjai yra daug imlesni parduotuvės viduje esančioms reklamoms. Labai didelė tikimybė, kad namo jie parsineš iš anksto neplanuotų pirkinių.[2]

Kai jūsų mintys nukreipiamos kitur, pasirinkimą nulems instinktai, o ne ilgalaikio tikslo siekimas. Stovėdami eilėje prie puodelio kavos rašote žinutes? Apsižiūrėję pamatysite, kad rankose laikote ne puodelį šaltos kavos, o pienišką mokos kokteilį. (Sukirba mintis: geriau neskaičiuokite, kiek kalorijų turi šis gėrimas.) Negalite liautis galvoję apie darbą? Tuo metu apsukrus pardavėjas jums gali įsiūlyti brangesnę prekę su neribotu vartojimo laiku.

[2] Mokslininkai atkreipė dėmesį, kad aplinka parduotuvėje, kuri sumažina galimybes apsvarstyti savo finansinį pajėgumą, padidina iš anksto neapgalvotų pirkinių kiekį. Rinkodaros specialistai tuo naudojasi parduotuvėse leisdami muzikos įrašus ar įrengdami reklamas transliuojančius ekranus, kurie atitraukia pirkėjų dėmesį nuo minčių apie savo finansines galimybes. Be jokių abejonių, tai paaiškina chaosą, kuris mane pasitinka vos įžengus į artimiausią vaistinę.

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: SEKITE, KĄ PASIRENKATE

Norėdami geriau kontroliuoti savo veiksmus, turite geriau save pažinti. Pirmas žingsnis – atkreipkite dėmesį į tuos sprendimus, kurie susiję su jūsų pasirinktu valios ugdymo iššūkiu. Vieni sprendimai, tokie kaip „ar po darbo eisiu į sporto klubą?", gali būti akivaizdūs. Kitų sprendimų poveikis gali paaiškėti daug vėliau, kai jau suvoksite jų padarinius. Pavyzdžiui, ar iš ryto įsimetėte sportinę aprangą, kad po darbo nereikėtų jos užsukti į namus? (Gudru! Sumažėja tikimybė, kad vėl mėginsite išsisukti nuo sporto klubo.) Ar neužsiplepėjote telefonu tiek, kad pilvas gurgia ir nenumarinę alkio negalite eiti sportuoti? (Oi! Vargu ar eisite mankštintis, jei prieš tai sukirsite vakarienę.) Bent vieną dieną pasistenkite užfiksuoti visus savo sprendimus. Baigiantis dienai panagrinėkite, kurie jūsų sprendimai padėjo siekti ilgalaikių tikslų, o kurie pakenkė. Be to, prievolė sekti savo pasirinkimus padės sumažinti tokių sprendimų skaičių, kuriuos priėmėte gerai neapgalvoję, išsiblaškę. Tai garantuotas būdas valiai sustiprinti!

Pirmas žingsnis atsikratyti priklausomybės – skaityti elektroninį paštą

Trisdešimt vienų metų radijo laidos prodiuserė Mišelė kompiuteryje ir telefone nuolat tikrindavo savo elektroninį paštą. Tai trukdė tiesioginiam darbui ir erzino jos vaikiną, kuris niekaip nesulaukdavo moters dėmesio. Pradėjusi lankyti mano paskaitas, kaip valios

ugdymo iššūkį ji įvardijo norą sumažinti elektroninio pašto tikrinimui skiriamą laiką. Ji išsikėlė ambicingą tikslą paštą tikrinti ne dažniau kaip kartą per valandą. Po pirmos savaitės ji prisipažino, kad net nepriartėjo prie savo tikslo. Bėda ta, kad dažniausiai paštą ji atsidarydavo nesąmoningai ir susivokdavo tik tada, kai jau skaitydavo naujai gautus laiškus. Suvokusi, ką daro, ji galėdavo nutraukti šią veiklą, bet kaskart, pajutusi kažkokį impulsą, ji tiesdavo ranką prie savo mobiliojo telefono arba kompiuterio ekrane spausdavo elektroninį paštą atidarančią ikoną ir darydavo tai visiškai nesąmoningai. Mišelė nusprendė pamėginti pagauti save ir sustoti dar prieš tai, kai spės įsijungti paštą.

Dar po savaitės ji pradėjo pastebėti, kada tiesia ranką prie telefono arba kompiuteryje atsidaro elektroninį paštą. Tai jai suteikė galimybę sustoti kaskart, dar nespėjus įsitraukti į laiškų skaitymą. Pagunda susilpnėjo, tačiau Mišelei sunkiai sekėsi pagauti tą akimirką, kai kyla pagunda, bet dar neįtraukia į patį procesą. Tačiau laikui bėgant ji pradėjo jausti kitą dalyką, įkyrų tarsi niežulys: protas ir kūnas įsitempdavo ir įtampa atslūgdavo, tik pradėjus tikrinti paštą. Tai, ką ji pastebėjo, jai pasirodė nepaprastai įdomu. Anksčiau ji nė nepagalvodavo, kad pašto tikrinimas pašalina įtampą. Ji manė, kad paprasčiausiai nori gauti informacijos. Pagaliau, atkreipusi į tai dėmesį, suprato, kad elektroninio pašto tikrinimas visai nepadeda pašalinti įtampos, atvirkščiai – tas niežulys tik sustiprėja. Išsiaiškinus, kada kyla pagunda ir kokia yra jos reakcija po to, jai tapo lengviau kontroliuoti savo elgesį ir netgi pranokti pirminį tikslą – ne darbo metu rečiau tikrinti elektroninį paštą.

Šią savaitę stebėkite save, kada ir kaip jums kyla pagunda. Kol kas dar nereikia stengtis labiau save kontroliuoti. Pasistenkite pastebėti kaip įmanoma anksčiau, kada jums kyla pirmoji mintis, ką jūs tuo metu galvojate, ką jaučiate ir kokiose situacijose būna didžiausia tikimybė, kad pasiduosite impulsui. Ką jūs galvojate ir ką sau pasakote, kas didina tikimybę, jog pasiduosite pagundai?

UGDYDAMI VALIĄ TRENIRUOKITE SMEGENIS

Prireikė milijonų metų evoliucijos, kad išsivystytų smegenų kaktinė žievė, galinti padaryti viską, ko mums, žmonėms, reikia. Gal ir nekuklu prašyti daugiau, bet ar būtų įmanoma sustiprinti savikontrolę, nelaukiant, kol prabėgs dar koks milijonas metų? Jeigu žmogaus smegenyse ir taip užkoduota savikontrolė, ar būtų galima dabar pat patobulinti standartinį modelį?

Nuo civilizacijos apyaušrio ar bent jau nuo tų laikų, kai žmonės pradėjo krapštinėti ir pjaustinėti žmogaus smegenis, buvo manoma, kad jų sandara nekinta. Kiek gimdamas gavote proto, tiek jo ir yra. Joks darbas ir jokia veikla jo daugiau nepridės. Vienintelis pokytis, su kuriuo žmogaus smegenys susiduria: senatvėje protas silpsta. Tačiau pastarąjį dešimtmetį neurologijos mokslininkai nustatė, kad smegenys nepaprastai gerai įvertina patirtį. Verskite savo smegenis kasdien atlikti matematikos uždavinius ir po kurio laiko gliaudysite uždavinius kaip riešutus. Priverskite jas jaudintis, ir jos jaudinsis vis labiau. Verskite jas susikaupti, ir jos išmoks tai daryti vis geriau ir geriau.

Jūsų smegenims ne šiaip bus lengviau atlikti įprastą užduotį – jos persitvarkys pagal tai, ko iš jų prašote. Kai kurios jūsų smegenų dalys taps tirštesnės, tankesnės, jose bus daugiau pilkųjų ląstelių. Jos užaugs panašiai, kaip užauga treniruojamas raumuo. Pavyzdžiui, suaugusiems žmonėms, kurie mokėsi žongliruoti, išsivystė daugiau pilkosios masės tose smegenų srityse, kurios atsakingos už judančius objektus. Be to, treniruojant smegenis tarp atskirų jų dalių gali atsirasti daugiau ryšių, o tai joms padeda greičiau keistis informacija. Pavyzdžiui, suaugusiesiems, kurie bent po dvidešimt penkias minutes per dieną žaisdavo atmintį lavinančius žaidimus, atsirado daugiau jungčių tarp tų sričių, kurios labai svarbios susikaupimui ir atminčiai.

Tačiau treniruoti smegenis galima ne tik siekiant išmokti žongliruoti ar kad geriau prisimintumėte, kur palikote savo akinius. Kasmet atsiranda vis daugiau mokslinių įrodymų, kad treniruojant smegenis galima sustiprinti savikontrolę. Kaip valios ugdymas atsiliepia jūsų smegenims? Norėdami išmėginti savo „aš nedarysiu" galią, galite namuose specialiai išdėlioti įvairiausių pagundų – apatinių stalčiuje paslėpti šokolado plytelę, prie dviračio pastatyti martinio butelį, ant šaldytuvo priklijuoti studijų laikų meilės nuotrauką. „Aš padarysiu" galiai išmėginti galite prisigalvoti dar sunkesnių kliūčių – kasdien gerti želmenų sultis, dvidešimt kartų pašokinėti išskečiant kojas ir suplojant delnais virš galvos, užsibrėžti pirma laiko užpildyti mokesčių deklaraciją.

Arba išmėginkite mažiau pastangų reikalaujantį būdą – meditaciją. Neurologai nustatė, kad verčiant smegenis medituoti, tobulėja ne tik meditacijos įgūdžiai, stiprėja savikontrolė, dėmesingumas, susikaupimas, lengviau suvaldyti stresą, impulsyvius troškimus, gerėja savivoka. Reguliariai medituojantiems žmonėms bėgant laikui susireguliuoja visas valios mechanizmas. Dažnai medituojant atsiranda daugiau pilkosios masės smegenų kaktinėje žievėje ir tose srityse, kurios padeda geriau suprasti save.

Tam, kad pakeistumėte smegenis, tikrai nebūtina meditacijai skirti viso gyvenimo. Keli mokslininkai tyrė, kiek mažiausiai laiko reikėtų skirti meditacijai, kad pajustumėte teigiamą jos poveikį (tai ypač sudomino mano studentus, nes tikriausiai nedaugelis yra pasiryžę keliauti į Himalajus susirasti nuošalios olos ir prasėdėti joje artimiausią dešimtmetį). Tyrimams buvo atrenkami niekada anksčiau nemeditavę žmonės – net ir tie, kurie tai vertina labai skeptiškai – ir buvo mokomi paprasčiausios meditavimo technikos, apie kurią perskaitysite šioje knygoje kiek tolėliau. Vienas tyrimas parodė, kad po trijų valandų meditacijos pagerėjo atidumas ir savikontrolė. Po vienuolikos valandų meditacijos mokslininkai jau pastebėjo pokyčius smegenyse. Pradėjusiųjų medituoti smegenyse atsirado naujų nervų sistemos ryšių tarp smegenų sričių, kurios atsakingos už sugebėjimą sutelkti dėmesį, ignoruoti blaškančius dirgiklius, kontroliuoti impulsyvius norus. Kitas tyrimas atskleidė, kad aštuonios savaitės meditacijos kasdien padėjo pagerinti žmonių savivoką jų kasdieniame gyvenime ir už tai atsakingose smegenų srityse padidino pilkosios medžiagos kiekį.

Atrodo neįtikėtina, kad mūsų smegenys gali taip greitai keistis, tačiau medituojant į smegenų kaktinę žievę atiteka daugiau kraujo, lygiai taip pat, kaip kilnojant svarmenis daugiau kraujo atiteka į raumenis. Pasirodo, kad smegenys prisitaiko prie proto mankštos kaip ir raumenys. Jos padidėja ir greičiau atlieka tai, ko jūs iš jų prašote. Taigi, jeigu esate pasirengę smegenų treniruotei, žemiau aprašytas meditacijos pratimas suaktyvins kraujotaką jūsų smegenų kaktinėje žievėje, į ją priplūs daugiau kraujo. Tai greičiausias būdas paspartinti evoliuciją ir pasinaudoti visu smegenų potencialu.

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: SMEGENIS TRENIRUOJANTI MEDITACIJA

Dėmesio sutelkimas į kvėpavimą yra paprasta, bet veiksminga meditacijos technika, padedanti treniruoti smegenis ir ugdyti valią. Ji mažina įtampą ir moko protą atsispirti vidiniams dirgikliams (potraukiams, troškimams, nerimui) ir išoriniams trikdžiams (garsams, vaizdams, kvapams). Naujausi tyrimai rodo, kad reguliariai medituojant lengviau mesti rūkyti, sulieknėti, atsisakyti priklausomybės nuo narkotikų ar vaistų, išlikti blaiviems. Kad ir ką užsibrėžėte daryti ar ko nedaryti, ši penkių minučių meditacija padės jums treniruoti smegenis ir sustiprinti valią.

Štai nuo ko reikia pradėti:

1. Atsisėskite ir ramiai sėdėkite

Atsisėskite ant kėdės ir nuleiskite pėdas ant grindų arba atsisėskite ant pagalvėlės ir sukryžiuokite po savimi kojas. Medituojant labai svarbu nejudėti ir nesimuistyti – tai fizinis savikontrolės pagrindas. Jeigu staiga pajusite, kad norite pasikasyti, pajudinti rankas, sukryžiuoti ar ištiesti kojas, stebėkite, ar galite susivaldyti ir to nedaryti. Ši paprasta užduotis ramiai pasėdėti ir yra tai, dėl ko meditacija tokia veiksminga valios ugdymui. Taip jūs mokotės automatiškai nereaguoti į visus smegenų ir kūno siunčiamus signalus.

2. Sutelkite dėmesį į kvėpavimą

Užsimerkite. Jeigu bijote užmigti, sukoncentruokite žvilgsnį į vieną tašką (geriau į tuščią sieną, bet ne į įjungtą televizoriaus ekraną). Pradėkite stebėti savo kvėpavimą. Mintyse įkvėpdami

sakykite „įkvepiu", o iškvėpdami – „iškvepiu". Pajutę, kad mintys krypsta kažkur kitur (o jos tikrai nukryps), grąžinkite jas prie kvėpavimo. Šis minčių sutelkimas į kvėpavimą verčia kaktinę smegenų žievę dirbti visu pajėgumu, slopina įtampą ir jūsų smegenyse esančius troškimų centrus.

3. Stebėkite, ką jaučiate kvėpuodami ir kaip mintys bando nukrypti nuo kvėpavimo

Po kelių minučių nebesakykite „įkvepiu/iškvepiu", sutelkite dėmesį į tai, ką jaučiate kvėpuodami. Tikriausiai pajusite, kaip oras įeina ir išeina pro jūsų nosį ir burną. Galite pajusti, kaip įkvepiant išsipučia pilvas ir krūtinė ir kaip vėliau iškvepiant jie susitraukia. Jūsų protas gali sekti visą procesą nebeįvardydamas jo žodžiais. Kaip ir anksčiau, pajutę, kad mintys nuplaukė kažkur kitur, grįžkite prie minčių apie kvėpavimą. Jeigu sunku susikaupti, keletą kartų mintyse pakartokite žodžius „įkvepiu" ir „iškvepiu". Ši meditacijos dalis treniruoja ne tik savikontrolę, bet ir savivoką.

Pradėkite nuo penkių minučių per dieną. Kai tai taps įpročiu, pereikite prie dešimties ar penkiolikos minučių per dieną. Jeigu tai taps našta, kuriam laikui vėl sutrumpinkite iki penkių minučių. Net ir trumpa meditacija kasdien yra daug geriau už ilgą meditaciją, kurią atidedate rytdienai. Galbūt jums padėtų, jei apsispręstumėte, kuriuo paros metu medituosite, pavyzdžiui, ryte prieš prausdamiesi po dušu. Jeigu neįmanoma laikytis konkretaus laiko, skirkite kelias minutes tada, kai galite.

Net ir nepavykusi meditacija padeda stiprinti savikontrolę

Endriui atrodė, kad jam visai nesiseka medituoti. Penkiasdešimt vienų metų elektros tinklų inžinierius buvo įsitikinęs, kad meditacijos tikslas – atsikratyti visų minčių, kad galva liktų tuščia. Net ir tada, kai jis labai susikaupęs galvodavo apie savo kvėpavimą, vis įsismelkdavo pašalinės mintys. Jis jau norėjo nuleisti rankas, nes netobulėjo taip greitai, kaip tikėjosi. Galvojo, kad tik švaisto brangų laiką, nes niekaip nepavyksta visų minčių sutelkti tik į kvėpavimą.

Dauguma pradedančiųjų medituoti daro tą pačią klaidą, tačiau tiesa yra ta, kad „nepavykusi" meditacija irgi yra veiksminga. Aš paskatinau Endrių, o kartu ir kitus savo sugebėjimais medituoti nusivylusius studentus, atkreipti dėmesį į tai, kaip jiems sekasi susikaupti ne tik *per* meditaciją, bet ir per likusią dienos dalį, kai jie turi stebėti kokius sprendimus priima ir ką pasirenka.

Endrius pastebėjo, kad net ir po nenusisekusios meditacijos jam daug geriau pavyksta susikaupti, negu tada, kai išvis išsisuka nuo meditacijos. Jis suvokė, kad per meditaciją darė kaip tik tai, ko jam reikia kasdieniame gyvenime: sekė save, kad nenukryptų nuo užsibrėžto tikslo, o nukrypęs – prie jo sugrįžtų (medituojant tai – grįžimas prie minčių apie kvėpavimą). Trumpa meditacija buvo puiki priemonė laiku sustoti prieš užsisakant pietums ko nors sūraus arba skrudinto riebaus ir suvalgyti sveikesnio maisto. Meditacija taip pat labai padėdavo laiku užsičiaupti, kai ant liežuvio galo pakibdavo kandi replika. Šios treniruotės išmokė greičiau pastebėti, kada pradedamas švaistyti laikas darbe, ir grįžti į įprastas vėžes. Visą dieną trunkanti savikontrolė versdavo pastebėti, kada jis nukrypdavo nuo savo tikslo, ir padėdavo vėl prie jo grįžti. Tai suvokęs, Endrius nustojo jaudintis dėl to, kad per tą dešimt meditacijos minučių į galvą lenda pašalinės mintys ir vis reikia prisiversti grįžti

prie kvėpavimo. Kuo „blogesnė“ meditacija, tuo daugiau naudos ji atneša realiame gyvenime. Svarbiausia – laiku pastebėti, kad mintys pradeda klejoti.

> *Meditacijos tikslas – ne atsikratyti visų pašalinių minčių; svarbiausia – tarp jų nepasiklysti ir nepamiršti savo svarbiausio tikslo. Nesijaudinkite, jei medituojant nesiseka tobulai susikaupti. Tiesiog treniruokitės, stengdamiesi mintimis vis grįžti prie kvėpavimo.*

Pabaigos žodis

Turėtume būti dėkingi šiuolaikinio žmogaus smegenų struktūrai, kad kiekvienas savyje turime po kelis *aš*, kurie rungdamiesi tarpusavyje kontroliuoja mūsų mintis, jausmus ir veiksmus. Kiekvienas valios ugdymo iššūkis yra kova tarp labai skirtingų mūsų *aš*. Kad viršų paimtų geresnysis *aš*, reikia stiprinti savikontrolės ir savęs pažinimo, savivokos sistemas. O tai darydami pamatysime, kad mūsų valia ir „noriu“ galia atliks sunkiausią darbą.

SKYRIAUS SANTRAUKA

Pagrindinė mintis Valią sudaro trys galios: „darysiu", „nedarysiu" ir „noriu"; jos padeda mums būti geresniems.

Po mikroskopu

- *Kas sunkiausia?* Įsivaizduokite savo pasirinktą valios ugdymo iššūkį. Kas jums yra sunkiausia? Kas labiausiai apsunkina?
- *Susipažinkite su dviem savo protais.* Turėdami omenyje savo pasirinktą valios iššūkį, apibūdinkite savo du konkuruojančius *aš*. Ko nori jūsų impulsyvioji pusė? O ko nori jūsų išmintingasis *aš*?

Valios ugdymo eksperimentas

- *Stebėkite savo pasirinkimus.* Bent vieną dieną pasistenkite fiksuoti visus sprendimus, kurie susiję su pasirinktu valios ugdymo iššūkiu.
- *Penkios minutės smegenis treniruojančios meditacijos.* Sutelkite dėmesį į kvėpavimą mintyse kartodami žodžius „įkvepiu" ir „iškvepiu". Pastebėkite, kai dėmesį atitraukia pašalinės mintys, ir prisiverskite grįžti prie kvėpavimo.

2

VALIOS INSTINKTAS: MŪSŲ ORGANIZMAS IŠ PRIGIMTIES GEBA ATSISPIRTI SŪRIO PYRAGUI

Viskas prasideda nuo susijaudinimo. Smegenys dūzgia, o širdis daužosi krūtinėje. Tarsi visas kūnas sakytų „taip". Tada užvaldo troškimai. Plaučiai susitraukia, o raumenys įsitempia. Jūs jaučiatės truputį apsvaigę. Jums silpna. Jūs beveik drebate, kaip ko nors norite. Bet negalite. Bet labai norite. *Bet negalite!* Žinote, ką turėtumėte daryti, bet nesate tikri, ar sugebėsite įveikti šį silpnumo jausmą ir nepasiduoti pagundai.

Sveiki atvykę į troškimų pasaulį. Tai gali būti troškimas surūkyti cigaretę, išlenkti taurelę arba išgerti puodelį trigubos latės kavos. Galbūt jus sujaudino išpardavimo iškaba, gal loterijos bilietas ar kepyklėlės vitrinoje išdėliotos spurgos. Tokią akimirką privalote pasirinkti: pasiduoti pagundai ar rasti savyje jėgų jai atsispirti. Šią akimirką jūs privalote pasakyti „aš to nedarysiu", nors jūsų kūnas ir rėks „Noriu!".

Jums nesunku suprasti, kada susiduriate su tikru valios išbandymu, nes visu kūnu tai jaučiate. Tai nėra abstraktūs argumentai kovoje tarp gėrio ir blogio, tarp to, kas teisinga, ir to, kas neteisinga. Toks jausmas, tarsi vyktų vidinis mūšis – kova tarp dviejų jūsų pusių, nors dažnai atrodo, jog tai kova tarp dviejų skirtingų žmonių. Kartais jūsų troškimas nugali. Kartais laimi jūsų išmintingoji pusė, kuri geriau žino, ko jums iš tikrųjų reikia.

Kodėl kartais nugalite, o kartais pralaimite tokius valios išbandymus, gali pasirodyti neįmenama mįslė. Vieną dieną jums pavyksta atsispirti, o kitą pagunda jus įveikia. Galite klausti savęs: „Ką aš galvojau?" Tačiau teisingiau būtų paklausti: „Ką darė mano kūnas?" Mokslas nustatė, kad savikontrolė priklauso ne tik nuo psichologijos, bet ir nuo fiziologijos. Tai laikina būsena, kai protas drauge su visu organizmu suteikia jums jėgų ir stiprybės nepaisyti impulsyvių troškimų. Mokslininkai tik dabar pradeda suprasti, kas vyksta esant tokiai būsenai ir kodėl mus supantis sudėtingas šiuolaikinis pasaulis viską tik apsunkina. Gera žinia ta, kad galite išmokti persikelti į tokią psichologinę būseną tada, kai jums labiausiai reikia stiprios valios. Be to, galite ištreniruoti savo organizmo gebėjimą likti toje būsenoje, kad, prieš akis išdygus naujai pagundai, savikontrolė instinktyviai paimtų viršų.

PASAKOJIMAS APIE DVI GRĖSMES

Kad suprastume, kas ugdant valią vyksta mūsų organizme, pirmiausia reikia išmokti atskirti dvi svarbias grėsmes: kardadantį tigrą ir braškinį sūrio pyragą. Vienu labai svarbiu požiūriu kardadantis tigras ir pyragas yra visiškai vienodi – jie abu gali niekais paversti jūsų tikslą nugyventi ilgą ir sveiką gyvenimą. Tačiau visais kitais požiūriais tai – absoliučiai priešingos grėsmės. Į šias grėsmes jūsų smegenys ir visas organizmas reaguotų labai skirtingai. Laimei, evoliucija mus apdovanojo visomis savybėmis, kurių reikia apsisaugoti nuo abiejų šių grėsmių.

Kai iškyla pavojus

Grįžkime mintimis į senus laikus ir vietas, kur savo grobio tykodavo kardadančiai tigrai.[3] Įsivaizduokite, kad esate Rytų Afrikoje, Serengečio savanoje, užsiėmę pirmykščiams žmonėms būdingais reikalais. Gal šįkart pietums savanoje jūs ieškote išbarstytų skerdienos likučių? Jums labai pasisekė, nes radote gabalą kažkieno neseniai sumedžiotos antilopės mėsos. Tik staiga, o siaube! Prie netoliese augančio medžio pamatote tykantį kardadantį tigrą. Galimas daiktas, jis vis dar mėgaujasi užkandžiui sudorota antilope ir mintija apie pagrindinį patiekalą – jus. Atrodo, kad jis nekantrauja suleisti savo trisdešimties centimetrų iltis į jūsų kūną. Skirtingai nuo jūsų, XXI amžiuje ieškančio savojo *aš*, jo visiškai negraužia sąžinė, kad siekia patenkinti savo troškimą. Nesitikėkite, kad jis šiuo metu laikosi dietos ir žiūrėdamas į jūsų aptakias linijas skaičiuoja papildomas kalorijas.

Laimei, jūs – ne pirmasis žmogus, atsidūręs tokioje situacijoje. Daugybė jūsų seniai iškeliavusių protėvių buvo ne kartą susidūrę su tokiu ir panašiais į jį gyvūnais. Todėl iš savo protėvių jūs paveldėjote instinktą akimirksniu reaguoti į tokias grėsmes, kad kovodami arba sprukdami gelbėtumėte savo kailį. Šis instinktas pagrįstai vadinamas „kovok arba bėk" streso reakcija. Tikrai pažįstate šį jausmą: širdis daužosi, dantys sukąsti, budrumas padidėjęs. Šie pokyčiai kūne įvyksta neatsitiktinai. Pasitelkdamos sudėtingus mechanizmus, juos valdo smegenys ir visa nervų sistema, užtikrinanti, kad reaguosite greitai ir panaudodami visus turimus energijos išteklius.

Štai kokie fiziologiniai pokyčiai vyko jūsų organizme po to, kai pastebėjote kardadantį tigrą: informacija iš jūsų akių pasiekė smegenų sritį, vadinamą migdolu, kuri veikia kaip jūsų asmeninė ap-

[3] Žinau, kad turėčiau rašyti ne „kardadantis tigras", o „kardadančių katinių giminė". Tačiau, kaip pažymėjo vienas knygos juodraščio skaitytojas, „kardadantė katė" labiau primena naminį ilgaplaukį kačiuką, kuriam kažkas juokais per Heloviną įdėjo plastikinius vampyro dantis. Taigi vadinsiu ne moksliškų, bet kur kas grėsmingiau skambančiu „kardadančiu tigru".

saugos signalizacija. Šis pavojaus detektorius yra smegenų viduryje ir vienintelis jo tikslas – aptikti visas įmanomas grėsmes. Jis yra pačiame smegenų centre, todėl gali labai greitai pasiųsti informaciją į visas kitas smegenų sritis ir kūno dalis. Vos tik šią apsaugos sistemą iš akių pasiekė informacija, kad kardadantis tigras žiūri į *jus*, ji išsiuntė visą seriją signalų į kitas smegenų dalis bei visą kūną ir įjungė „kovok arba bėk" reakciją. Tuomet jūsų antinksčiai prigamino streso hormonų. Kepenys į kraują paleido daugiau energijos cukraus ir riebalų pavidalu. Kvėpavimo sistema privertė plaučius energingiau dirbti, kad kūnas gautų papildomo deguonies. Aukščiausią pavarą įjungė ir širdis bei kraujotakos sistema, kad raumenys gautų pakankamai kraujo ir galėtų kovoti arba bėgti. Kiekviena jūsų kūno ląstelė gavo įspėjimą: laikas parodyti, kad nesi iš molio drėbtas.

Kol jūsų kūnas rengėsi gelbėtis, smegenų apsaugos sistema darė viską, kad jūs jam nesutrukdytumėte. Jūsų dėmesį ir pojūčius ji sutelkė į kardadantį tigrą ir jus supančią aplinką, kad jokios pašalinės mintys neatitrauktų jūsų nuo kilusio pavojaus. Apsaugos sistema jūsų smegenų kaktinėje žievėje, kuri yra atsakinga už impulsų valdymą, pažadino sudėtingus cheminius procesus. Tikra tiesa: „kovok arba bėk" reakcija siekia, kad taptumėte impulsyvesnis. Racionali, išmintinga ir viską apsvarstanti kaktinė smegenų žievės dalis kuriam laikui paprasčiausiai užmigdoma, kad jūsų nesukaustytų baimė arba nepradėtumėte svarstyti susidariusios padėties. Kalbant apie pabėgimą, manau, jums pats laikas dėti į kojas. Dabar pat.

„Kovok arba bėk" reakcija yra viena iš nuostabiausių evoliucijos dovanų žmonijai: tai įgimtas smegenų ir viso organizmo gebėjimas, kilus pavojui, sutelkti visą turimą energiją ir išnešti sveiką kailį. Jūs be reikalo nešvaistysite nei fizinės, nei protinės energijos tam, kas nepadės jums išgyventi kilusio pavojaus akivaizdoje. Užvaldžius „kovok arba bėk" reakcijai, visa fizinė energija, kuri dar prieš minutę galėjo būti naudojama priešpiečiams virškinti ar panagėms krapštyti, staiga permetama vieninteliam tikslui – savisaugos ins-

tinktui. Tuo tarpu protinė energija, kuri buvo naudojama mintims apie vakarienę ar piešinį ant olos sienos, dabar sutelkiama į budrumą, akylumą ir žaibišką reakciją. Kitaip tariant, „kovok arba bėk" streso reakcija yra energijos valdymo instinktas. Jis sprendžia, kaip panaudosite savo ribotus fizinių ir protinių galių išteklius.

Naujos rūšies grėsmė

Jūs vis dar Serengečio savanoje lekiate nuo kardadančio tigro. Užjaučiu. Atsiprašau, jei ši kelionė jums sukėlė nereikalingą stresą, bet be jos būtų sunku suprasti savikontrolės prigimtį. Grįžkime į šiandieną, kuo toliau nuo jau išnykusių plėšrūnų. Atgaukite kvapą ir nusiraminkite. Raskite saugesnę ir malonesnę vietelę.

Gal pasivaikščiokime pagrindine jūsų miestelio gatve? Įsivaizduokite: graži diena, šviečia saulė ir pučia švelnus vėjelis. Paukščiai medžiuose gieda Johno Lennono „Imagine", kai staiga – BUM! Kepyklėlės vitrinoje puikuojasi nuostabiausias jūsų kada nors matytas braškinis sūrio pyragas. Spindintis raudonas glaistas dengia jo glotnų kreminį paviršių. Rūpestingai išdėlioti braškių gabalėliai primena vaikystės vasarų skonį. Nespėjus pasakyti: „Palauk, aš juk laikausi dietos", kojos pačios neša durų link, ranka spaudžia rankeną, o suskambėjus varpeliui burna jau pilna seilių.

Kas *dabar* vyksta smegenyse ir visame kūne? Keletas dalykų. Pirmiausia jūsų smegenis laikinai užvaldė pasitenkinimo laukimas. Vos pamatėte braškinį pyragą, centrinėje smegenų dalyje ėmė skirtis medžiaga, vadinama dopaminu. Ji keliauja į kitas smegenų sritis, valdančias dėmesį, motyvaciją ir veiksmus. Šie maži dopamino pasiuntinukai smegenims sako: „Turiu TUČTUOJAU gauti braškinio pyrago, kitaip manęs laukia likimas, baisesnis už mirtį." Tai paaiškina, kodėl rankos ir kojos beveik automatiškai neša jus į kepyklėlę. (Kieno čia ranka? Negi tai mano ranka spaudžia rankeną? Taip, tikrai mano. O dabar, kiek kainuoja tas sūrio pyragas?)

Kol visa tai vyksta, jūsų kraujyje krinta cukraus lygis. Vos tik smegenys suvokia, kad netrukus į burną pateks pirmas gardus kąsnelis, paleidžiama neurocheminė smegenų medžiaga, liepianti kūnui pasiimti iš kraujo visą jame cirkuliuojančią energiją. Kūno logika tokia: braškinis pyragas, kuriame yra daug cukraus ir riebalų, labai pakels cukraus lygį kraujyje. Kad apsaugotų mus nuo cukraus komos bei retai pasitaikančios, bet vis tiek nelabai patrauklios mirties nuo pyrago, organizmas turi sumažinti pradinį cukraus kiekį kraujyje. Kaip gražu, kai kūnas taip mumis rūpinasi! Tačiau, staiga kritus cukraus kiekiui kraujyje, galite pajusti silpnumą, nepasitenkinimą ir dėl to dar labiau užsimanyti pyrago. Keblus reikalas. Nenoriu kalbėti kaip pyragų sąmokslo teoretikė, bet jeigu reikėtų spėti, kas šioje dvikovoje laimės – sūrio pyragas ar jūsų pasiryžimas laikytis dietos, atsakyčiau: pyragas.

Bet palaukite! Kaip ir Serengetyje, jūs turite slaptą ginklą – valią. Prisiminkite, valia – tai gebėjimas atskirti, kas iš tikrųjų svarbu, net ir tada, kai tai padaryti nelengva. Juk svarbiausia ne tas momentinis malonumas, kurį pajusite, kai gomurį palies pyrago molekulės. Viena jūsų pusė žino, kad jūs turite didesnių tikslų. Tokių kaip sveikata, laimė ir galimybė įsisprausti į savo džinsus. Ši jūsų pusė supranta, kad pyragas kelia grėsmę jūsų ilgalaikiams tikslams. Todėl padarys viską, kad išvengtų tokios grėsmės. Tai jūsų valios instinktas.

Tačiau, skirtingai nuo kardadančio tigro, pyragas nekelia tiesioginės grėsmės. Pamąstykite: pyragas negali padaryti žalos nei jūsų sveikatai, nei liemens apimčiai tol, kol į rankas nepaimate šakutės. Šį kartą priešas slypi viduje. Jums nereikia lyg akis išdegus lėkti iš kepyklėlės (nors gal ir nepakenktų). Ir jau tikrai nereikia sunaikinti pyrago (arba užmušti kepėjo). Teks imtis noro priežasties. Kadangi negalima sunaikinti to, kas valdo protą ir visą organizmą, aiškaus pabėgimo plano nematyti. „Kovok arba bėk“ streso reakcija, skati-

nanti remtis primityviais instinktais, šiuo metu jums nereikalinga. Savikontrolė verčia pasitelkti kitą savęs saugojimo būdą – tokį, kuris padėtų susidoroti su šia naujos rūšies grėsme.

PO MIKROSKOPU: KAS YRA GRĖSMĖ?

Mes esame pratę matyti, kad bėdų sukeliančios pagundos slypi ne mumyse, o išorėje: pavojingoji spurga, nuodėmingoji cigaretė, viliojantis internetas. Tačiau savikontrolė tarsi veidrodis beda pirštu į mus, mūsų mintis, troškimus, emocijas ir vidinius impulsus. Ugdydami valią pirmiausia turite nustatyti *vidinius* impulsus, kuriuos reikėtų nuslopinti. Kokios mintys ar jausmai verčia jus daryti tai, ko iš tikrųjų *nenorite* daryti? Jeigu dar nežinote, stebėkite. Kitą kartą, susidūrę su pagunda, mintis nukreipkite į vidinius pojūčius.

VALIOS INSTINKTAS: SUSTOK IR PLANUOK

Kentukio universiteto psichologė Suzanne Segerstrom tyrinėja, kaip organizmą veikia tokios psichikos būsenos kaip stresas ir viltis. Ji išsiaiškino, kad savikontrolė, taip pat kaip stresas, palieka biologinį pėdsaką. Prireikus savikontrolė smegenyse ir visame organizme sukelia daugybę tarpusavyje suderintų pokyčių, kurie padeda atsispirti pagundai ir pažaboti „nesveikus“ troškimus. Segerstrom šiuos pokyčius vadina „sustok ir planuok reakcija“, kuri yra tikra „kovok arba bėk“ reakcijos priešingybė.

Iš kelionės po Serengetį turėtumėte prisiminti, kad „kovok arba bėk“ streso reakcija prasideda tuomet, kai smegenys atpažįsta išorinę grėsmę. Smegenys ir visas organizmas persijungia į savigynos režimą ir pasiruošia gintis arba sprukti. „Sustok ir planuok“ reakcija turi vieną esminį skirtumą: ji įsijungia tuomet, kai aptinkamas vidinis konfliktas, o ne išorinė grėsmė. Jūs kažko užsinorite (surūkyti cigaretę, sukirsti sotesnius pietus arba darbe atsidaryti nederamą tinklalapį), bet žinote, kad neturėtumėte taip elgtis. Arba žinote, kad *turėtumėte* kažko imtis (deklaruoti pajamas ir sumokėti mokesčius, užbaigti projektą, nueiti į sporto klubą), bet mieliau nieko nedarote. Šis vidinis konfliktas ir yra savotiška grėsmė: jūsų prigimtiniai instinktai stumia jus potencialiai neteisingo sprendimo link. Apsisaugoti nuo savęs paties – štai ko jums dabar reikia. Štai tam ir skirta savikontrolė. Tokiu atveju geriausia neskubėti (priešingai nei „kovok arba bėk“ reakcija). „Sustok ir planuok“ reakcija tai ir verčia mus daryti. Įsisąmonintas vidinis konfliktas smegenyse ir visame organizme sukelia pokyčius, kurie leidžia sustoti ir suvaldyti impulsyviai kylančius norus.

Tai jūsų smegenys, jūsų protas ir jūsų valia

Kaip ir „kovok arba bėk“, taip ir „sustok ir planuok“ reakcija kyla smegenyse. Lygiai kaip smegenyse esanti apsaugos sistema nuolat stebi tai, ką girdite, matote ir užuodžiate, kitos smegenų sritys prižiūri, kas vyksta jūsų viduje. Ši savistabos sistema yra išdėstyta įvairiose smegenų srityse, ji jungia savikontrolę, esančią smegenų kaktinėje žievėje, su tomis sritimis, kurios stebi jūsų kūno pojūčius, mintis bei emocijas. Svarbus šios sistemos tikslas – sulaikyti jus nuo kvailų klaidų. Pavyzdžiui, ji rūpinasi, kad šešis mėnesius ištvėrę be alkoholio nesulaužytumėte blaivybės priesaikos, neapšauktumėte savo viršininko, neignoruotumėte banko, kuriame esate pasiėmę paskolą, ar laiškų, primenančių apie išsemtą kredito limitą.

Savistabos sistema nuolat tikrina ir ieško pavojaus ženklų – minčių, jausmų ar pojūčių, kurie paskatintų jus padaryti tai, ko vėliau gailėtumėtės. Atpažinusi tokį pavojaus signalą, mūsų geroji draugė – smegenų kaktinė žievė – ima veikti ir padeda teisingai pasirinkti. Kad padėtų smegenų kaktinei žievei, „sustok ir planuok" reakcija perskirsto energiją ir iš kūno perkelia ją į smegenis. Savikontrolei nebūtinos bėgti pasirengusios kojos ir smūgiavimui paruoštos rankos. Daug svarbiau, kad kuro nepritrūktų efektyviam protiniam darbui.

Kaip ir „kovok arba bėk" reakcija, „sustok ir planuok" reakcija nesibaigia tik smegenyse. Prisiminkite, jūsų kūnas jau sureagavo į braškinį sūrio pyragą. Jūsų smegenys turi grąžinti visą organizmą į teisingas vėžes ir pažaboti impulsyvius norus. Kad taip atsitiktų, jūsų smegenų kaktinė žievė pasiųs žinią giliau smegenyse esančiai savikontrolės sričiai, kuri kontroliuoja širdies ritmą, kraujo spaudimą, kvėpavimą ir kitas gyvybines funkcijas. „Sustok ir planuok" reakcija kreipia jus į priešingą pusę nei „kovok arba bėk" reakcija. Užuot ėmusi plakti greičiau, jūsų širdis sulėtėja, o kraujospūdis lieka normalus. Užuot lekavę, jūs giliai įkvepiate. Užuot įtempęs visus raumenis žemam startui, kūnas šiek tiek atsipalaiduoja.

Pasireiškus „sustok ir planuok" reakcijai, organizmas nurimsta, tačiau nėra visiškai nuslopinamas. Jos tikslas ne paralyžiuoti jus atsiradus vidiniam konfliktui, o kaip tik suteikti laisvės. Sulaikydama jus nuo impulsyvių veiksmų, „sustok ir planuok" reakcija suteikia jums laiko pagalvoti ir imtis protingesnių veiksmų. Perėję į tokią protinę ir fizinę būseną, jūs galite pražygiuoti pro gundantį pyragą, išsaugodami orumą ir nesulaužydami pažado laikytis dietos.

Nors „sustok ir planuok" reakcija yra įgimta lygiai taip pat, kaip ir „kovok arba bėk", neabejoju, jog pastebėjote, kad ji nėra tokia instinktyvi kaip, tarkim, noras suvalgyti gabalėlį sūrio pyrago. Norint išsiaiškinti, kodėl įgimta valia ne visuomet mums įspiria į užpakalį, reikia atidžiau patyrinėti streso ir savikontrolės biologiją.

Kūno valios rezervas

Pats geriausias būdas fiziologiškai išmatuoti „sustok ir planuok“ reakciją yra vadinamasis širdies ritmo kintamumas. Dauguma žmonių apie tokį matą tikriausiai nėra girdėję, bet jis nepaprastai daug pasako apie tai, kokioje būsenoje – streso ar ramybės – yra mūsų kūnas. Kiekvieno žmogaus širdies ritmas kinta tam tikru mastu. Tai lengva pastebėti, kai užbėgus laiptais į penktą aukštą širdis kala kaip pašėlusi. Tačiau jeigu esate sveikas žmogus, jūsų širdies ritmas tai padažnėja, tai sulėtėja, net ir skaitant šį puslapį. Tai visiškai normalu. Dabar nekalbame apie gyvybei pavojingą aritmiją. Tik apie menkus pakitimus. Širdies ritmas truputėlį pagreitėja jums įkvepiant: tuk-tuk tuk-tuk tuk-tuk. O iškvepiant sulėtėja: tuk-tuk tuk-tuk tuk-tuk. Viskas gerai. Taip ir turi būti. Tai reiškia, kad jūsų širdis gauna signalus iš abiejų autonominės nervų sistemos skyrių: simpatinės nervų sistemos, kuri paskatina kūną imtis veiksmų, ir parasimpatinės nervų sistemos, kuri kūnui padeda atsipalaiduoti ir atgauti jėgas.

Žmogui patiriant stresą simpatinė nervų sistema paima viršų, o tai yra mūsų biologijos pagrindas, padedantis „kovoti arba bėgti“. Širdies plakimas padažnėja, o jo kintamumo lygis sumažėja. Širdies ritmas „užstringa“ ties aukštesniąja padala, dėl to atsiranda „kovok arba bėk“ reakcijai būdingas fizinis nerimo pojūtis, pykčio jausmas. Ir priešingai, kai įdėjęs pastangų žmogus perima savikontrolę, jo parasimpatinė nervų sistema nuramina ir sutramdo norą impulsyviai veikti. Širdies ritmas sulėtėja, bet jo kintamumo lygis išauga. Kai taip atsitinka, tampa lengviau susikaupti ir nurimti. Segerstrom tyrė, kaip veikia šis savikontrolės fiziologinis pėdsakas, ir paprašė alkanų studentų neskubėti valgyti ką tik iškeptų sausainių su šokolado gabalėliais. (Žiaurus tyrimas. Prieš tai jiems dar buvo liepta pasirengti skonio išbandymo testui. Užėję į eksperimentui parengtą kambarį, jie rado ant stalo išrikiuotas lėkštes su dar garuojančiais šokoladiniais sausainiais, šokoladiniais saldainiais ir morkomis. Jiems buvo pasakyta: „Valgykite morkų tiek, kiek norite, bet, šiukštu, nelieskite

sausainių ir saldainių. Jie skirti kitai grupei." Nenoriai, bet vis dėlto jie prisivertė atsispirti saldumynams, ir jų širdies ritmo kintamumo lygis šoktelėjo į viršų. Bet kas nutiko kitai kontrolinei eksperimento dalyvių grupei, kuriai buvo liepta neliesti morkų, o sausainių ir saldainių valgyti kiek telpa? Jokių širdies ritmo pokyčių.)

Širdies ritmo kintamumas yra toks puikus valios rodiklis, kad pagal jį nesuklydus galima atspėti, kas atsispirs pagundai, o kas neatsilaikys. Pavyzdžiui, tie sveikstantys alkoholikai, kuriems, pamačius alkoholio butelį, širdies ritmo kintamumas yra aukštas, greičiausiai išliks blaivūs. O tie, kurių reakcija į stikliuką buvo priešinga – širdies ritmo kintamumas sumažėjo, – rizikuoja vėl nugrimzti į alkoholizmo liūną. Tyrimai rodo, kad žmonėms su aukštu širdies ritmo kintamumu geriau sekasi ignoruoti dėmesį blaškančius dalykus, atidėti pasitenkinimą, lengviau įveikti stresines situacijas. Mažesnė tikimybė, kad tokie žmonės mes pradėtą sudėtingą darbą, net jeigu iš pradžių ir buvo gavę dėl jo kritinių pastabų. Šie atradimai paskatino psichologus širdies ritmo kintamumą pavadinti kūno valios rezervu. Tai fiziologinis jūsų savikontrolės galių matavimo rodiklis. Jei jūsų širdies ritmo kintamumas aukštas, jūs turite daugiau valios atsispirti bet kokiai pagundai.

Kodėl vieniems žmonėms taip pasisekė, kad jų valią sustiprina aukštas širdies ritmo kintamumas, o kiti prieš įvairaus plauko pagundas neturi jokio fiziologinio pranašumo? Įtakos jūsų valios rezervui turi daugybė veiksnių, pradedant tuo, ką valgote (padeda augaliniai, mažai apdoroti maisto produktai; nesveiki užkandžiai – nepadeda) ir kur gyvenate (užterštas oras mažina širdies ritmo kintamumą, ir tuo galima paaiškinti, kodėl tiek daug Los Andžele gyvenančių kino žvaigždžių atsiduria reabilitacijos klinikose). *Bet kas*, kas sukelia jums psichologinį ar fizinį stresą, gali trukdyti jūsų fiziologinei savikontrolei, negana to, gali žlugdyti jūsų valią. Nerimas, pyktis, liūdesys ir vienatvė – tiesiogiai susiję su žemu širdies ritmo kintamumu, o kartu ir su silpnesne savikontrole. Chroniški skaus-

mai ir lėtinės ligos taip pat gali ištuštinti jūsų valios rezervą. Tačiau yra daugybė dalykų, kurie gali padėti jūsų protui ir kūnui pasikeisti ir sustiprinti savikontrolę. Susikaupimo meditacija, apie kurią skaitėte ankstesniame skyriuje, yra pats lengviausias ir efektyviausias būdas padidinti biologinius valios išteklius. Meditacija ne tik treniruoja smegenis, bet ir padidina širdies ritmo kintamumą. Viskas, ko imatės, kad sumažintumėte streso poveikį ir pataisytumėte sveikatą – mankštinatės, gerai išsimiegate naktį, sveikiau maitinatės, turiningai leidžiate laiką su draugais ar šeima, dalyvaujate religiniuose ar dvasiniuose susibūrimuose, – gerina jūsų kūno valios rezervą.

VALIOS EKSPERIMENTAS: KVĖPAVIMAS – SAVIKONTROLĖS BŪDAS

Šioje knygoje greitai veikiančių vaistų nerasite, bet vienas pratimas padės akimirksniu sustiprinti valią: sulėtinkite kvėpavimą iki 4–6 kartų per minutę. Vienam įkvėpimui tektų nuo dešimties iki penkiolikos sekundžių – lėčiau, nei kvėpuojate normaliai. Tai padaryti nėra labai sudėtinga, reikia tik trupučio praktikos ir kantrybės. Sąmoningas kvėpavimo sulėtinimas aktyvuoja smegenų kaktinę žievę ir padidina širdies ritmo kintamumą, o tai padeda smegenims ir visam kūnui pereiti iš streso į savikontrolės būseną. Keletą minučių taip pakvėpavę pasijusite ramesni, atgausite savikontrolę ir galėsite atsispirti pagundoms ar imtis rimto iššūkio.[4]

[4] Jeigu kvėpavimui lėtinti norite pasitelkti šiuolaikines technologijas, yra keletas produktų – nuo visai pigių programėlių išmaniesiems telefonams (pavyzdžiui, kvėpavimo tempo matuoklis „Breath Pacer") iki moderniausių širdies ritmo kintamumo matavimo prietaisų (tokių kaip „EmWave Personal Stress Reliever").

Labai praverstų sulėtinti kvėpavimą, kol dar nepradėjote doroti sūrio pyrago. Pradžiai apskaičiuokite, kiek kartų per minutę įkvepiate būdamas normalios būsenos. Tada pradėkite lėtinti tempą, stengdamiesi neužlaikyti kvėpavimo (nes tai tik padidintų stresą). Daugeliui žmonių lengviau sulėtinti iškvėpimą, todėl sutelkite dėmesį į tai, kaip iškvepiate orą (sučiaupkite lūpas taip, tarsi pūstumėte orą per šiaudelį, ir išpūskite jį iki galo). Iškvepiant visą orą kvėpavimas be ypatingų pastangų taps gilesnis, pilnesnis. Jeigu nepavyksta sulėtinti iki keturių kvėptelėjimų per minutę, nesijaudinkite. Širdies ritmo kintamumas pradės tolygiai didėti, kai įkvėpimų skaičių sumažinsite iki dvylikos per minutę.

Tyrimai rodo, kad reguliariai atlikdami šį pratimą galite tapti atsparesni stresui ir papildyti valios rezervą. Per vieną eksperimentą buvo tiriami suaugusieji, bandantys išsigydyti priklausomybę nuo vaistų ir nuo potrauminio streso sutrikimų. Jo rezultatai parodė, kad kasdien po dvidešimt minučių atliekant kvėpavimo lėtinimo pratimą padidėja širdies ritmo kintamumas, sumažėja priklausomybė nuo potraukių ir depresija. Buvo atliktas tyrimas, kaip įvairios širdies ritmo kintamumo didinimo programos (panašios į čia aprašytą kvėpavimo pratimą) gerina savikontrolę ir mažina stresą, kurį patiria policininkai, biržos makleriai ir klientų aptarnavimo operatoriai – trijų dažniausiai stresą patiriančių profesijų atstovai. Kadangi valios rezervui papildyti pakanka ir vienos dviejų minučių sulėtinto kvėpavimo, susidūrę su valios iššūkiu, šį metodą galite taikyti bet kur ir bet kada.

Valios receptas

Natanas, vienas iš mano studentų, dirbo gydytojo padėjėju vietinėje ligoninėje. Darbas jam patiko, bet netrūko ir įtampos. Reikėjo bendrauti su pacientais ir atlikti administracines pareigas. Jis pastebėjo, kad įtemptu metu kvėpavimo lėtinimo pratimas jam padeda blaiviau mąstyti ir priimti teisingus sprendimus. Pratimas buvo toks veiksmingas, kad jis papasakojo apie jį savo bendradarbiams. Jie taip pat pradėjo daryti kvėpavimo lėtinimo pratimą, kad geriau pasirengtų sunkioms akimirkoms, pavyzdžiui, pokalbiui su paciento šeimos nariais, arba lengviau ištvertų nuovargį bei miego trūkumą po ilgų budėjimo valandų. Natanas šį metodą pradėjo siūlyti ir savo pacientams, kad šie geriau susidorotų su nerimu, lengviau ištvertų nemalonias medicinines procedūras. Daug jo pacientų skundėsi nepajėgiantys kontroliuoti to, kas su jais vyksta. Kvėpavimo sulėtinimas leido jiems pajusti, kad jie gali kontroliuoti savo mintis ir kūną, o sunkiomis akimirkomis – būti drąsesni.

TRENIRUOKITE SAVO PROTĄ IR KŪNĄ

Yra daugybė būdų, padedančių sustiprinti savikontrolę, o šią savaitę jūsų paprašysiu įvertinti du metodus ir nuspręsti, kuris iš jų yra vertesnis. Abu nėra brangūs ir veikia akimirksniu, tačiau tikrieji rezultatai juntami po ilgesnio laiko. Be to, jie padeda lengviau susidoroti su tokiais valios sabotuotojais kaip depresija, nerimas, chroniškas skausmas, kraujagyslių ligos ir diabetas. Tai gera investicija visiems, norintiems ugdyti valią ir neprieštaraujantiems prieš tokį šalutinį poveikį kaip pagerėjusi sveikata ir laimė.

Valios stebuklas

Psichologė Megan Oaten ir biologas Kenas Chengas neseniai baigė savo pirmąjį mokslinį tyrimą. Šie du australų mokslininkai iš Sidnėjaus Macquarie universiteto tyrė naują gydymo būdą, padedantį sustiprinti savikontrolę, o gauti rezultatai pribloškė pačius tyrėjus. Jie, aišku, tikėjosi teigiamų rezultatų, bet nė nesapnavo, kad gydymas bus toks efektyvus. Tyrime dalyvavo šeši vyrai ir aštuoniolika moterų nuo aštuoniolikos iki penkiasdešimties metų amžiaus. Po du mėnesius trukusio gydymo pagerėjo tiriamųjų gebėjimas susikaupti ir ignoruoti dėmesį atitraukiančius dalykus. Net ir dėmesio sulaikymas trisdešimt sekundžių būtų buvusi proga švęsti, tačiau rezultatai buvo kur kas geresni. Tiriamieji sumažino surūkomų cigarečių, išgeriamo alkoholio ir kofeinizuotų gėrimų kiekį, nežiūrint į tai, kad niekas jų to neprašė. Jie pradėjo valgyti daugiau sveiko maisto ir mažiau nesveikų užkandžių. Praleisdavo mažiau laiko prie televizoriaus ir pradėjo daugiau mokytis. Taupė pinigus ir mažiau išleisdavo neapgalvotiems pirkiniams. Pasijuto galintys labiau kontroliuoti savo emocijas. Jie nebe taip atidėliodavo ar vilkindavo darbus ir net nevėluodavo į susitikimus.

Dieve šventas, kas tai per stebuklingas vaistas ir kur galėčiau gauti jo receptą?

Čia įtakos turėjo visai ne vaistas. Valios stebuklas įvyko dėl paprasčiausio fizinio krūvio. Visiems dalyviams, kurie prieš tai niekada nebuvo reguliariai sportavę, buvo įteikti abonementai į sporto klubą ir palinkėta kuo geriau jais pasinaudoti. Pirmąjį mėnesį jie sportavo vidutiniškai kartą per savaitę, bet baigiantis dviejų mėnesių trukmės eksperimentui per savaitę į klubą nueidavo iki trijų kartų. Mokslininkai jų neprašė dar ką nors keisti savo gyvenime, tačiau pasirodė, kad sportas įpūtė naujų jėgų ir sustiprino savikontrolę *visose* jų gyvenimo srityse.

Pasirodo, fizinė mankšta ir yra tas stebuklingas vaistas savikontrolei stiprinti, kurį atrado mokslininkai. Pradedantieji *iš karto* pa-

junta sustiprėjusios valios nešamą naudą. Penkiolika minučių ant bėgimo takelio sumažina potraukius – tuo mokslininkai įsitikino gundydami šokoladu besilaikančiuosius dietos ir cigaretėmis užkietėjusius rūkalius. Tačiau ilgalaikis mankštinimosi poveikis yra dar įspūdingesnis. Jis ne tik palengvina įprastą kasdienį stresą, bet ir veikia ne prasčiau už garsųjį antidepresantą „Prozac". Mankšta savikontrolę sustiprina pakeldama širdies ritmo kintamumą ir treniruodama smegenis. Mokslininkai neurologai, atidžiau patyrinėję, kas vyksta neseniai pradėjusių sportuoti žmonių smegenyse, pastebėjo, kad padaugėja pilkosios medžiagos – smegenų ląstelių – ir baltosios masės – nervinių audinių, kurie padeda greitai ir efektyviai perduoti informaciją iš vienos ląstelės į kitą. Fiziniai pratimai, kaip ir meditacija, didina smegenis ir spartina jų veiklą, o ryškiausias poveikis pastebimas smegenų kaktinėje žievėje.

Pirmas klausimas, kurį mano studentai užduoda, išgirdę apie šį tyrimą: „Kiek man reikia sportuoti?" Visuomet atsakau taip pat: „ O kiek norėtumėte?" Nėra prasmės išsikelti tikslo, kurio nepasiektumėte jau pirmą savaitę. Mokslininkai nepriėjo prie bendros nuomonės, kiek konkretus žmogus turėtų sportuoti. 2010 m. atlikta dešimties skirtingų tyrimų rezultatų analizė atskleidė, kad labiausiai nuotaiką pakelia ir stresą sumažina penkių minučių mankštelės, o ne ilga treniruotė. Todėl visai ne gėda (bet ir naudinga) skirti penkias minutes pasivaikščiojimui aplink savo gyvenamąjį kvartalą.

Kitas dažnas klausimas: „Kokia mankšta geriausia?" Į jį aš atsakau: „O kokia veikla jūs pats norėtumėte užsiimti?" Nei protas, nei kūnas nediskriminuoja jokios fizinės veiklos, todėl galite pradėti nuo to, kas jums labiausiai patinka. Sodininkystė, vaikščiojimas, šokiai, joga, komandiniai žaidimai, plaukimas, dūkimas su vaikais ar šunimi, net ir namų tvarkymas ar pasivaikščiojimas apžiūrint parduotuvių vitrinas gali būti laikoma mankšta. Jei esate visiškai įsitikinę, kad mankšta – ne jums, siūlau praplėsti šio žodžio sąvoką ir įtraukti bet kokią jums malonią veiklą, kuri neigiamai atsako į

šiuos du klausimus: 1. Ar tai darydami jūs sėdite, ramiai stovite ar gulite? 2. Ar tai darydami ryjate nesveiką maistą? Sveikinu, jeigu radote šį apibrėžimą atitinkantį užsiėmimą! Jūs radote savo valios ugdymo būdą.[5] Bet kokia veikla, išjudinsianti jūsų sėslų gyvenimo būdą, papildys valios rezervą.

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: PENKIŲ MINUČIŲ VALIOS PAPILDYMAS GAMTOJE

Jei norite akimirksniu pasipildyti valios, išeikite į lauką. Anot mokslininkų, vos penkios minutės judėjimo gamtoje sumažina stresą, pakelia nuotaiką, sutelkia dėmesį ir sustiprina savikontrolę. Mankšta gryname ore gali būti vadinama bet kokia veikla Motinos Gamtos apsuptyje. Geriausia žinia yra ta, kad daug laiko tikrai nereikia, pakanka ir kelių minučių. Trumpesnė, bet intensyvesnė veikla pakels nuotaiką labiau nei ilga treniruotė. Nereikia lieti prakaito ir sportuoti iki visiško išsekimo. Trumpo pasivaikščiojimo poveikis bus stipresnis negu intensyvios treniruotės. Štai keletas valios atsargas papildančių būdų pajudant lauke:

[5] Kai taip pasakau, žmonės mano, kad aš juokauju. Galiu jus užtikrinti, kad tikrai ne. Tik vienuolika proc. amerikiečių įvykdo rekomenduojamas fizinio krūvio normas, ir aš tikrai neturiu iliuzijų, kad nuo šiol visi ims bėgti maratonus. Yra pakankamai įrodymų, jog ir trumpa mankšta geriau negu nieko, o naudos duoda bet koks fizinis aktyvumas, net ir toks, kuriam nereikia autis sportbačių ir lieti prakaito.

- Išėję iš darbo, nueikite į artimiausią parkelį.
- Susiraskite „iPod" mėgstamą dainą ir apeikite arba apibėkite kvartalą.
- Išveskite šunį į lauką pažaisti (ir patys pabėgiokite paskui kamuoliuką).
- Padirbėkite kieme ar sode.
- Išeikite į lauką ir keletą kartų paprasčiausiai pasirąžykite.
- Pasiūlykite vaikams su jumis palenktyniauti arba pažaisti kieme.

Priverstas sportuoti ŽMOGUS pakeičia nuomonę

Penkiasdešimt ketverių metų Antonijus, dviejų sėkmingai veikiančių itališkų restoranų savininkas, mano paskaitas lankė gydytojo nurodymu. Jis skundėsi aukštu kraujospūdžiu ir padidėjusiu cholesterolio kiekiu, o liemens (tiksliau pilvo) apimtis per metus padidėdavo dviem centimetrais. Gydytojas jį perspėjo, kad nepakeitęs gyvenimo būdo vieną dieną susmuks nuo širdies smūgio prie veršienos kepsnio su parmezano plutele lėkštės.

Antonijus nenoromis nusipirko treniruoklį ir pasistatė namuose darbo kambaryje, bet iš jo buvo mažai naudos. Mankšta jam atrodė tik laiko gaišimas. Nebuvo nei smagu, nei produktyvu, jau nekalbant apie tai, kad jį erzindavo visi lendantys į akis su savo patarimais, ką ir kaip jam daryti.

Tačiau mintis, kad mankštinantis galima pagerinti smegenų veiklą ir sustiprinti valią, Antonijų suintrigavo. Jam patiko rungtyniauti ir jis nenorėjo nusileisti kitiems. Į mankštą jis pradėjo žiūrėti

kaip į slaptą ginklą, kaip į priemonę tapti žaidimo nugalėtoju. Nepakenktų, žinoma, ir širdies ritmo kintamumo padidinimas, kurio sumažėjimas perspėja apie gresiančią mirtį dėl širdies ir kraujagyslių ligų.

Nusipirktą bėgimo takelį jis pavertė tikru valios generatoriumi, o ant prietaiso skydelio, vietoj užrašo kalorijos, užsiklijavo „Valia" (jam nėmaž nerūpėjo, kiek kalorijų jis sudegina, nes buvo iš tų žmonių, kurie nemąstydami į keptuvę įmeta gabalą sviesto). Kuo daugiau kalorijų sudegindavo ant takelio, tuo didesnį skaičių matydavo prie užrašo „Valia" ir tuo stipresnis jausdavosi. Jis pradėjo treniruotis ant bėgimo takelio kasryt, kad visai dienai pasikrautų valios atsargų, kurių turėjo pakakti varginantiems susitikimams ir ilgoms darbo valandoms.

Nuo treniruočių ant valios mašina tapusio bėgimo takelio ne tik pagerėjo Antonijaus sveikata (to siekė jo daktaras), bet atsitiko tai, ko norėjo ir pats Antonijus. Jis visą dieną jautėsi energingesnis, žvalesnis ir nepristigdavo savikontrolės. Anksčiau jis manė, kad treniruotė atims iš jo daug jėgų ir laiko, bet paaiškėjo, kad mankšta jam suteikia kur kas daugiau jėgų, negu jis išnaudoja jų sportuodamas.

Jei teisinatės tuo, kad esate pernelyg pavargę arba neturite laiko sportui, keiskite mąstymą ir pradėkite galvoti, kad mankšta ne išsekins jus, o atvirkščiai – grąžins jums jėgas ir sustiprins valią.

Stiprinkite valią miegodami!

Jeigu per naktį miegate mažiau nei šešias valandas, labai gali būti, kad net nebeprisimenate, ką reiškia turėti valios. Tie, kam nuolatos stinga miego, yra jautresni stresui, įvairiems potraukiams ir pagun-

doms. Trūkstant miego sunkiau kontroliuoti emocijas, susikaupti ir rasti energijos atlikti tai, kam reikia valios pastangų. (Tarp mano studentų visuomet atsiranda grupelė žmonių, galinčių akimirksniu patvirtinti, kad mano žodžiuose yra tiesos – tai jauni tėvai.) Jeigu jums nuolatos trūksta miego, vakarais galite jaustis nusiminę ir graužtis dėl to, kad ir vėl pasidavėte pagundai arba nepadarėte to, ką turėjote padaryti. Nedaug trūksta, kad tai peraugtų į gėdos ir kaltės jausmą. Vargu ar dažnam yra šovę į galvą, jog norėdami tapti geresniais žmonėmis turime geriau išsimiegoti.

Kodėl neišsimiegojimas išsunkia paskutinius valios likučius? Trūkstant miego smegenys ir visas organizmas pradeda blogiau įsisavinti gliukozę – pagrindinį energijos šaltinį. Kai esate pavargę, jūsų ląstelės nebesugeba pasisavinti gliukozės iš kraujo. Ląstelėms stinga kuro, jos išsenka, nualinamos. Pajutę, kad smegenims ir kūnui trūksta energijos, ieškote saldumynų arba kofeino. Tačiau nei cukrus, nei kava šiuo atveju nepadeda todėl, kad smegenys ir visas organizmas paprasčiausiai jų nebepriima, nes nebegali efektyviai panaudoti. Labiausiai nukenčia savikontrolė, nes tai viena iš daugiausia energijos naudojanti smegenų veikla, o energijos likučiai nebepatenkina jos poreikio.

Kaktinė žievė, nuolat daug energijos reikalaujanti smegenų sritis, kenčia nuo energijos stygiaus. Miegą tiriantys mokslininkai šiai būsenai turi sugalvoję atskirą pavadinimą – „lengva kaktinės žievės disfunkcija“. Sutrumpinkite būtiną laiką išsimiegoti ir atsibudę kurį laiką jausitės kaip Phineasas Gage'as po patirto smegenų sužalojimo. Tyrimai rodo, kad miego trūkumas smegenis veikia kaip lengvas apgirtimas, o tokioje būsenoje, manau, dauguma tai patvirtintų, savikontrolė labai prastai veikia.

Susilpnėjus kaktinės žievės veiklai, ji pradeda nebekontroliuoti kitų smegenų sričių. Paprastai tokiais atvejais nutildoma smegenyse veikianti apsaugos sistema, kuri padeda susidoroti su stresu ir įvairiais troškimais. Užtenka ir vienos bemiegės nakties, kad ryšys

tarp šių dviejų smegenų sričių nutrūktų. Nevaldoma apsaugos sistema pradeda pernelyg jautriai reaguoti į įprastą, kasdienį stresą. Kūnas tarsi įstringa fiziologinėje „kovok arba bėk“ būsenoje, kurią lydi padidėjęs streso hormonų lygis ir sumažėjęs širdies ritmo kintamumas. Pasekmė: daugiau streso ir mažiau savikontrolės.

Gera žinia ta, kad visa tai galima atstatyti. Kai miego trūkumą jautęs žmogus pagaliau vieną naktį gerai išsimiega, smegenis skenuojantys aparatai nebeužfiksuoja jokio kaktinės žievės veiklos pablogėjimo. Tiesą sakant, jos atrodo lyg visą laiką gerai išsimiegančio žmogaus smegenys. Mokslininkai pradėjo tyrinėti, kaip tai būtų galima panaudoti gydant narkomanus. Vienas tyrimas parodė, kad penkių minučių kvėpavimo meditacija padėjo sveikstantiems narkomanams lengviau užmigti. Kartu viena valanda prailgino jų visavertį nakties miegą, o tai smarkiai sumažino riziką, kad jie vėl pradės vartoti narkotikus. Taigi, jei norite geležinės valios, dabar pat eikite miegoti!

VALIOS EKSPERIMENTAS: ŠŠŠŠ

Jeigu jums jau kurį laiką trūksta miego, yra daugybė būdų papildyti savikontrolės atsargas. Jeigu ir negalite be pertrūkio naktį išmiegoti aštuonias valandas, net ir trumpas nusnūdimas gali daug ką pakeisti. Kai kurie tyrimai rodo, kad, vieną naktį gerai išsimiegojus, smegenų veikla pasiekia optimalų lygį. Jeigu visą savaitę eidavote vėlai miegoti ir tekdavo anksti keltis, savaitgalį gerai išsimiegoję vėl pripildysite valios atsargas. Kito tyrimo rezultatai rodo, kad gerai išsimiegojus savaitės pradžioje, sukauptos valios atsargos padeda kompensuoti miego trūkumą kitomis

dienomis. Dar kiti tyrimai perša mintį, kad svarbiausias veiksnys čia – kiek valandų iš eilės nemiegate. Lemiamu momentu trumpai nusnūsdami galite atkurti gebėjimą susikaupti ir savikontrolę, net jeigu praėjusią naktį ir nepavyko išsimiegoti. Išmėginkite vieną iš šių būdų – atsigriebkite už miego trūkumą, sukaupkite atsargų ar trumpai migtelėkite – ir panaikinsite patirtą žalą arba užbėgsite jai už akių.

Kai užmigti reikia valios

Viena iš mano studenčių, Lisa, norėjo atsikratyti blogo įpročio eiti miegoti labai vėlai. Dvidešimt devynerių metų, netekėjusi, ji gyveno viena, o tai reiškia, kad niekas kitas negalėjo nuvaryti jos į lovą. Rytais ji atsibusdavo neišsimiegojusi, išsekusi ir sunkiai prisiversdavo eiti į darbą, kur dirbo biuro administratore. Visą dieną ji kliaudavosi tik kofeino turinčiu dietiniu gėrimu, bet vis tiek dažniausiai praknapsėdavo visus susirinkimus. Nesulaukusi penktos vakaro, ji jau būdavo nusiplūkusi ir pavargusi, o dėl to tapdavo irzli, išsiblaškiusi ir troško kuo greičiau užsukti į greitojo maisto užkandinę. Per pirmą paskaitą Lisa pasakė, kad jos valios ugdymo iššūkis bus anksčiau nueiti miegoti.

Kitą savaitę ji prisipažino pritrūkusi valios. Vakarieniaudama ji prižadėdavo sau, kad šiandien atsiguls anksčiau, bet maždaug apie vienuoliktą vakaro šis apsisprendimas jau būdavo išgaravęs. Paprašiau Lisos papasakoti, ką ji veikia, kai neina miegoti. Ji man papasakojo apie šimtą be galo svarbių reikalų ir reikaliukų, kurie ją užgula nakčiai traukiantis gilyn. Patikrinti „Facebook'ą", išvalyti šaldytuvą, ištrinti nereikalingus elektroninius laiškus ar net perskaityti rekla-

minius pranešimus. Aišku, nė vienas iš šių darbų nebuvo skubus, bet vėlyvą vakarą jie staiga pasidarydavo nepaprastai įdomūs. Lisa niekaip negalėjo ištrūkti iš užburto rato „prieš eidama miegoti padarysiu dar vieną dalyką". Kuo būdavo vėliau ir kuo labiau jausdavosi pavargusi, tuo sunkiau jai būdavo atsispirti momentiniam pasitenkinimui, kurį žadėdavo kiekvienos naujos užduoties atlikimas.

Kai tikslą ilgiau pamiegoti mes pervadinome valios iššūkiu „aš nedarysiu", viskas apsivertė. Prisiversti eiti anksčiau miegoti nebuvo pagrindinė užduotis. Jai reikėjo atsispirti visiems tiems dalykams, kurie vertė ją ilgai naktinėti. Lisa nusistatė taisyklę po vienuoliktos valandos vakaro išjungti televizorių ir kompiuterį ir nepradėti naujų darbų. Štai tokios taisyklės jai reikėjo, kad pajustų, kokia iš tikrųjų yra pavargusi, ir dar iki vidurnakčio nueitų miegoti. Pradėjusi per naktį išmiegoti po septynias valandas, Lisa pajuto, kad reklaminių skelbimų skaitymas ir kitos naktinėjimo pagundos prarado žavesį. Po poros savaičių ji jau turėjo jėgų imtis naujo valios ugdymo iššūkio – nebegerti dietinių gėrimų ir grįžtant namo nebeužsukti į greitojo maisto užkandines.

Jei žinote, kad turėtumėte ilgiau pamiegoti, bet vis tiek vakarojate iki vėlumos, pagalvokite apie tai, kam vietoj miego pasakote „taip". Ta pati taisyklė galioja visom toms užduotims, kurių vengiate arba kurias atidėliojate. Jeigu neužtenka valios ką nors atlikti, gal pasakykite sau, ko jūs nedarysite.

PER DIDELĖS SAVIKONTROLĖS KAINA

Valios instinktas yra nuostabus dalykas: dėl sunkaus smegenų darbo ir jų bendradarbiavimo su visu kūnu jūs galite priimti sprendimus,

padedančius įgyvendinti ilgalaikius tikslus, ir jums nereikia pulti į paniką žūtbūt patenkinti savo potraukių. Tačiau savikontrolė turi savo kainą. Visos protinės užduotys – sutelkti dėmesį, apsispręsti, kuriam iš vienas kitam prieštaraujančių tikslų atiduoti pirmenybę, sumažinti įtampą ir atsispirti pagundoms – reikalauja energijos, tikros fizinės kūno energijos, „sustok ir planuok" reakcijai.

Kiekvienas žino, kad stresas kenkia sveikatai. Jeigu patiriate nuolatinę įtampą, organizmas atima energiją iš tokių ilgalaikių poreikių kaip maisto virškinimas, reprodukcinė sistema, žaizdų užgydymas, pasipriešinimas ligoms ir nukreipia ją į srautą tariamai svarbių dalykų. Štai dėl ko nuolatinis stresas veda prie širdies ir kraujagyslių ligų, diabeto, chroniškų nugaros skausmų, nevaisingumo ir peršalimo ligų bei gripo, vos tik paplitus naujam virusui. Ir visai nesvarbu, kad kasdieniams rūpesčiams „kovok arba bėk" reakcija visiškai nepadeda (pamėginkite pribaigti savo praskolintą kreditinę kortelę arba pabėgti nuo jos). Tol, kol jūsų smegenys pastebi ir atpažįsta išorines grėsmes, jūsų protas ir kūnas yra pasirengę gintis ir imtis impulsyvių veiksmų.

Kadangi savikontrolė taip pat reikalauja daug energijos, kai kurie mokslininkai teigia, jog perdėta savikontrolė, ypač nuolatinio streso sąlygomis, gali susargdinti, nes energijos ištekliai atimami iš imuninės sistemos. Jau rašiau: per stipri valia gali pakenkti sveikatai. Jums gali kilti klausimas: „Tai kodėl pirmame skyriuje buvo rašoma apie tai, kokia svarbi yra valia žmogaus sveikatai? O dabar sakote, kad savikontrolė gali susargdinti?" Visaip gali būti. Kad gyventum laimingai ir produktyviai, reikia ir šiek tiek streso, ir savikontrolės. Tačiau kaip nesveika gyventi nuolatinio streso sąlygomis, taip ir gali būti nenaudinga stengtis kontroliuoti visas savo mintis, jausmus, elgesį. Tai per sunki našta organizmui.

Savikontrolė, kaip atsakas į stresą, išsivystė evoliucijos keliu. Tai gudri strategija specifiniams iššūkiams įveikti. Kaip nuolatinis stresas, taip ir chroniška, nepermaldaujama savikontrolė mums prida-

ro daug bėdų. Mums reikia laiko atsigauti nuo savikontrolės keliamos įtampos, nes kartais savo protinius ir fizinius išteklius turime nukreipti kitur. Kad išsaugotumėte sveikatą ir laimės jausmą, turite liautis siekę tobulai stiprios valios. Net ir sustiprinę savikontrolę, negalite kontroliuoti visų savo minčių, jausmų, žodžių ir veiksmų. Reikia labai išmintingai pasirinkti valios mūšio lauką.

VALIOS EKSPERIMENTAS: PAILSĖKITE, KAD ATKURTUMĖTE VALIOS REZERVĄ

Vienas geriausių būdų atsigauti po streso *ir* po kasdienių savikontrolės reikalavimų yra poilsis. Poilsis, net jeigu trunka vos kelias minutes, padidina širdies ritmo kintamumą suaktyvindamas parasimpatinę nervų sistemą ir nutildydamas simpatinę nervų sistemą. Jis pakeičia organizmo būseną taip, kad šis atsistatytų, sugytų, jo imuninės funkcijos sustiprėtų ir streso hormonų kiekis sumažėtų. Moksliniai tyrimai rodo, kad kiekvieną dieną skiriant laiko poilsiui ne tik pagerėja sveikata, bet ir sustiprėja valia. Nustatyta, kad reguliariai atsipalaiduojantys žmonės fiziologiškai daug sveikiau reagavo į du sunkius valios išbandymus: dėmesio sutelkimo ir ištvermės skausmui patikrinimą (reikėjo panardinti vieną pėdą į 4° temperatūros vandenį, bet, skaitytojau, labai prašau to nedaryti namie). Sportininkai, darantys specialius atsipalaidavimo ir gilaus kvėpavimo pratimus, po varginančios treniruotės daug greičiau atstato jėgas ir sumažina streso hormonų bei deguonies trūkumo organizmui daromą žalą.

Mes nekalbame apie drybsojimą priešais televizorių arba atsipalaidavimą su taure vyno prie riebaus kepsnio. Valios atsargas papildo tik tikras fizinis ir protinis atsipalaidavimas, sukeliantis tai, ką Harvardo medicinos mokyklos kardiologas Herbertas Bensonas vadina *fiziologinės relaksacijos reakcija.* Jūsų širdies ritmas ir kvėpavimas sulėtėja, sumažėja kraujospūdis, raumenys tampa nebe tokie įsitempę. Jūsų smegenys kurį laiką nebeplanuoja ateities ir nebeanalizuoja praeities.

Norėdami įjungti relaksacijos reakciją, atsigulkite ant nugaros, kelius šiek tiek pakelkite ir pakiškite po jais pagalvėlę (arba įsitaisykite bet kokioje jums patogioje padėtyje). Užmerkite akis ir kelis kartus giliai įkvėpkite taip, kad pilvas išsipūstų, o paskui vėl susitrauktų. Jeigu kurioje nors kūno dalyje jaučiate įtampą, galite specialiai suspausti ir įtempti tą raumenį, o paskui leisti jam atsipalaiduoti. Pavyzdžiui, jeigu pajutote įtampą rankose arba pirštuose, sugniaužkite juos į kumštį, o paskui išskėskite ir visiškai atpalaiduokite. Jeigu jaučiate, kad įsitempusi kakta arba žandikaulis, iš pradžių kuo stipriau susiraukite, paskui plačiai išsižiokite, o tada atpalaiduokite visus veido raumenis. Likite tokioje pozoje bent penkias minutes, mėgaudamiesi tuo, kad reikia tik kvėpuoti. Jei bijote užmigti, įjunkite žadintuvą.

Paverskite tai savo kasdiene rutina, ypač jeigu susiduriate su stresu ir valios reikalaujančiais iššūkiais. Atsipalaidavimas padės organizmui atsigauti nuo fiziologinio streso poveikio ir nepermaldaujamos savikontrolės.

Kalbėdamas apie valią dažnas ją įvardija skirtingai – tai būdo bruožas, savybė, dorybė, kažkas, ką turi ar neturi, įgimta galia, kurią pritaikai sudėtingose situacijose. Tačiau mokslas valią apibrėžia visai kitaip. Tai evoliucijos metu išsivystęs gebėjimas ir instinktas, kurį turi visi. Tai nuoseklus valdymas procesų, kurie vyksta prote ir kūne. Kiek anksčiau išsiaiškinome, kad stipraus streso metu arba tada, kai jus slegia koks nors sunkumas, liūdesys, jūsų protas ir kūnas gali nenorėti bendradarbiauti. Valią gali susilpninti miego trūkumas, prasta mityba, sėslus gyvenimo būdas ir dar daugybė kitų veiksnių, siurbiančių iš jūsų energiją arba įkalinančių jūsų protą ir kūną nuolatinėje reagavimo į stresą būsenoje. Kiekvienam gydytojui, dietologui ar priekabiam sutuoktiniui, įsitikinusiam, kad valia priklauso tik nuo jūsų proto, šis tyrimas turėtų atverti akis. Taip, protas labai svarbus, tačiau ir kūnas turėtų būti tam pasirengęs.

Mokslas nurodo ir dar vieną labai svarbų dalyką: stresas yra valios priešas. Mes per dažnai manome, kad kai kuriuos dalykus įmanoma atlikti tik spiriant stresui, mes netgi ieškome, kaip tą stresą būtų galima padidinti (laukiame iki paskutinės minutės, kritikuojame save už tingėjimą ir nesugebėjimą savęs kontroliuoti), kad sustiprintume motyvaciją. Stresą naudojame ir bandydami motyvuoti kitus: darbe užkuriame tikrą pirtį, nuolat priekaištaujame šeimai namuose. Gali pasirodyti, kad trumpą laiką tai padeda, bet ilgalaikėje perspektyvoje – niekas taip greitai neištuština valios atsargų, kaip nuolatinis stresas. Biologiškai stresas ir savikontrolė – tiesiog nesuderinami. „Kovok arba bėk" ir „sustok ir planuok" reakcijų esmė yra energijos valdymas, tačiau jos energiją ir dėmesį paskirsto labai skirtingai. „Kovok arba bėk" reakcija visą energiją nukreipia į kūną, kad šis galėtų instinktyviai imtis veiksmų, bet atima ją iš tos smegenų srities, kuri yra atsakinga už išmintingo sprendimo priėmimą. „Sustok ir planuok" reakcija energiją pasiunčia į smegenis, ir

ne bet kur, o į savikontrolės centrą, į smegenų kaktinę žievę. Stresas jus verčia reaguoti į skubius, trumpalaikius tikslus ir rezultatus, o savikontrolei reikia aprėpti platesnį vaizdą. Kad sustiprintumėte valią, labai svarbu išmokti geriau valdyti stresą.

Pastaraisiais metais keli žymūs mokslo vyrai kaip susitarę ėmė tvirtinti, jog amerikiečiai prarado kolektyvinę valią. Jeigu tai tiesa, vargu ar tai turi ką nors bendra su amerikietiškųjų vertybių praradimu, kaip teigia tie mokslininkai. Greičiausiai tai tik įrodo, kad šiandienė visuomenė gyvena kur kas stipresnio streso sąlygomis. 2010 m. Amerikos psichologų asociacijos atliktas nacionalinio masto tyrimas atskleidė, jog 75 proc. Jungtinių Valstijų gyventojų patiria stiprų stresą. Nieko nuostabaus, turint omenyje pastarojo dešimtmečio įvykius, pradedant teroristų atakomis, gripo epidemijomis ir baigiant ekologinėmis katastrofomis, stichinėmis nelaimėmis, bedarbyste ir ekonomikos nuosmukiu. Visą šalį apimantis stresas kenkia ir mūsų psichologijai bei savikontrolei. Jeilio universiteto Medicinos mokyklos mokslininkai nustatė, kad po 2001 m. rugsėjo 11-osios gerokai sumažėjo tiriamųjų širdies ritmo kintamumas. Rugsėjo 11-osios išpuoliai sukrėtė visus piliečius, todėl nėra ko stebėtis, kad paskui dar daug mėnesių buvo fiksuojamas padidėjęs alkoholio, rūkalų ir narkotikų suvartojimas. Tą patį galima pasakyti ir apie 2008–2009 metų ekonominės krizės piką. Amerikiečiai prisipažino, kad bėgdami nuo streso ėmė valgyti daugiau nesveiko maisto, rūkaliai surūkė daugiau cigarečių ir net nemėgino mesti šio žalingo įpročio.

Be to, amerikiečiai vis labiau kenčia nuo miego trūkumo. Pasak 2008 m. Nacionalinio miego fondo atlikto tyrimo, suaugęs amerikietis dabar vidutiniškai miega dviem valandomis mažiau nei 1960 m. Nauji tautiečių miegojimo įpročiai gali sukelti blogos savikontrolės ir sumažėjusio gebėjimo susikaupti epidemiją. Kai kurie ekspertai teigia, kad pastaruoju metu sumažėjusi vidutinė miego trukmė gali būti ir padažnėjusio nutukimo priežastis. Tarp tų, ku-

rie vidutiniškai naktį miega mažiau nei šešias valandas, nutukusių žmonių yra gerokai daugiau. Iš dalies tai priklauso nuo to, kaip miego stygius veikia energijos paskirstymą smegenims ir visam organizmui. Mokslininkai nustatė, kad per trumpas miegas atsiliepia ir impulsų kontrolei bei sugebėjimui sutelkti dėmesį ir gali nulemti dėmesio trūkumo ir hiperaktyvumo sutrikimą (ADHD). Galbūt vaiko miegojimo įpročiai (paprastai jie atkartoja tėvų įpročius, nors vaikams reikia dar daugiau miego) prisideda prie to, kad ši diagnozė nustatoma vis dažniau.

Jeigu ketiname rimtai imtis pačių sunkiausių iššūkių, turime gerai pagalvoti, kaip suvaldyti stresą, ir labiau pasirūpinti savimi. Nuovargis ir sekinanti įtampa yra milžiniška kliūtis siekiant savų tikslų, o mes esame pavargusi ir streso išsekinta tauta. Mūsų įpročiai – pradedant persivalgymu ir nuolatiniu neišsimiegojimu – ne tik atspindi savikontrolės trūkumą, bet ir išsiurbia energiją bei apvagia savikontrolę.

PO MIKROSKOPU: STRESAS IR SAVIKONTROLĖ

Šią savaitę patikrinkite teoriją, kad stresas – nesvarbu, fizinis ar psichologinis – yra savikontrolės priešas. Kokią įtaką jūsų pasirinkimams turi jaučiamas nerimas, rūpesčiai ar persidirbimas? Ar valia tiesiog išgaruoja, kai esate alkani arba pavargę? Kaip tai veikia fizinius skausmus arba ligą? Arba tokias emocijas kaip pyktis, vienišumas, liūdesys? Dieną arba visą savaitę stebėkite, kas vyksta, kai patiriate stresą. Atkreipkite dėmesį į tai, kas tada atsitinka su jūsų savikontrole. Ar pajuntate nenumaldomą potraukį? Prarandate savitvardą? Vilkinate tai, ką turėtumėte padaryti dabar?

Pabaigos žodis

Pritrūkę valios, esame linkę visą kaltę suversti savo prigimčiai: kad esame silpni, tingūs ir bevaliai ištižėliai. Tačiau dažniausiai mums nepavyksta todėl, kad mūsų smegenys ir visas organizmas yra įjungę ne tą savikontrolės režimą. Kai esame įsisenėjusio streso būsenos, daugiausia valios pastangų reikia mūsų impulsyviajai pusei. Norėdami įrodyti turį pakankamai valios, turime persijungti į tokią protinę ir fizinę būseną, kuri visą energiją nukreiptų į savikontrolę, o ne į gynybą. Tai reiškia, kad privalome pasirūpinti savimi, atsigauti po patirto streso ir užtikrinti, kad mums pakaktų energijos būti „geruoju" savimi.

SKYRIAUS SANTRAUKA

Pagrindinė mintis: Valia yra biologinis instinktas, kuris, kaip ir stresas, evoliucijos metu išsivystė tam, kad mus apgintų nuo mūsų pačių.

Po mikroskopu

▲ *Kas yra grėsmė?* Nustatykite, kokius vidinius impulsus reikėtų slopinti, kad prireikus nepristigtumėte valios.

▲ *Stresas ir savikontrolė.* Dieną arba visą savaitę stebėkite, kas vyksta, kai patiriate stresą, ir kas nutinka jūsų savikontrolei. Ar pajuntate nenumaldomą potraukį? Prarandate savitvardą? Vilkinate tai, ką turėtumėte iš karto atlikti?

Valios ugdymo eksperimentai

▲ *Kvėpuodami susigrąžinkite savikontrolę.* Sulėtinkite kvėpavimą iki šešių įkvėpimų per minutę, kad pereitumėte į psichologinę savikontrolės būseną.

▲ *Penkios minutės valios rezervą papildančios mankštos gamtoje.* Išeikite į lauką ir užsiimkite aktyvia veikla (net jeigu tam skirsite tik penkias minutes ir apeisite savo mikrorajoną) – ji sumažins įtampą, pakels nuotaiką ir sustiprins motyvaciją.

▲ *Pamiegokite.* Panaikinkite miego stygiaus pasekmes snūstelėdami pokaičio arba naktį gerai išsimiegodami.

▲ *Atsipalaiduodami papildykite savo valios rezervą.* Atsigulkite, giliai pakvėpuokite, leiskite psichologinei relaksacijos reakcijai atstatyti jėgas po patirto kasdienio streso ir pernelyg uolios savikontrolės.

3

PERNELYG PAVARGĘ ATSISPIRTI: KODĖL SAVIKONTROLĖ YRA KAIP RAUMUO

Visoje šalyje studentų miesteliuose gerai pažįstamas vaizdas: išvargusiais veidais studentai sėdi bibliotekose palinkę prie knygų ar nešiojamųjų kompiuterių. Panašūs į zombius, jie svirduliuoja po universiteto teritoriją ieškodami kofeino ir cukraus. Sporto salės tuščios, lovose seniai miegota. Stanforde tai vadinama „mirusiųjų savaite“ – septynios dienos baigiantis semestro egzaminų sesijai. Studentai bando prikimšti galvas įvairiausių faktų ir formulių, mokosi per naktis, stengdamiesi atsigriebti už dešimt savaičių trukusius audringus bendrabučio vakarėlius ir lėkščiasvydžio turnyrus. Deja, tyrimai rodo, kad tokios titaniškos pastangos brangiai atsieina (net neskaičiuojant naktinių picų užsakymų į namus ir brangios espreso kavos). Atrodo, baigiamųjų egzaminų laikotarpiu studentai tesugeba kontroliuoti savo mokymosi įpročius. Jie surūko daugiau cigarečių, pamiršta salotas ir maitinasi vien skrudintomis bulvytėmis. Juos dažniau ištinka emocinės krizės, dažniau įvyksta nelaimingi atsitikimai važiuojant dviračiu. Jie nebesimaudo po dušu, nustoja skustis, retai prisiverčia persivilkti švariais drabužiais. O blogiausia – net pamiršta valytis dantis.

Savikontrolę tiriantys mokslininkai nustatė vieną labai nemalonų dėsningumą: daug valios pastangų reikalaujanti veikla išeikvoja valios resursus. Dvidešimt keturias valandas be cigaretės ištvėręs

rūkalius greičiausiai persivalgytų ledų. Girtuoklis, atsispyręs pagundai išlenkti taurelę, tampa fiziškai silpnesnis ir neišlaiko ištvermės testo. Tikriausiai daugiausia nerimo kelia tendencija, kad dietos besilaikantys žmonės yra linkę sulaužyti ištikimybę savo sutuoktiniui. Veikiausiai valios ištekliai yra labai riboti. Kartą juos išnaudojęs, lieki beginklis prieš kitas pagundas (ar bent jau silpnesnis).

Šis atradimas labai svarbus siekiant užsibrėžto valios ugdymo tikslo. Šiais laikais turime nuolat save kontroliuoti, o tai ištuština valios atsargas. Mokslininkai ištyrė, kad stipriausia savikontrolė būna rytais, o dienai bėgant ji pamažu silpsta. Kol ateis laikas jums tikrai svarbiems dalykams – po darbo eiti į sporto klubą, ryžtingai imtis svarbios užduoties, nepratrūkti pamačius, kaip jūsų vaikai sofą pavertė tapybos pirštais meno kūriniu, ar susilaikyti neištraukus stalčiuje paslėpto cigarečių pakelio, – galite pristigti valios. Jeigu mėginsite vienu metu kontroliuoti arba pakeisti daug dalykų, galite visiškai išsekti. Jūsų asmeninės savybės čia niekuo dėtos – tai priklauso nuo pačios valios prigimties.

SAVIKONTROLĖ KAIP RAUMUO

Valios resursų ribas pirmasis metodiškai ištyrė Floridos valstybinio universiteto psichologas Roy Baumeisteris, seniai garsėjantis tuo, kad imasi spręsti itin sunkiai suprantamus reiškinius. Jis yra tyrinėjęs, kodėl svarbias čempionato rungtynes namų stadione žaidžiančios komandos pasirodo blogiau arba kodėl prisiekusieji gražius nusikaltėlius išteisina dažniau?[6] Ir netgi nagrinėjęs tokias temas,

[6] Rūpi sužinoti atsakymus? Kai svarbios rungtynės žaidžiamos namuose, prieš savus žiūrovus, sportininkai elgiasi sąmoningiau, labiau save kontroliuoja, o tai dažnai sutrukdo pasielgti instinktyviai, reaguoti į žaidybinę situaciją automatiškai. Neretai prisiekusieji, teisme vertindami gražų žmogų, mano, kad iš esmės jis yra „geras“, ir tik išoriniai veiksniai privertė jį pasielgti „blogai“. Štai kaip teisiamasis įgyja lemiamą, bet labai abejotiną pranašumą.

kaip prievarta per satanizmo ritualus, lytinis mazochizmas, NSO pagrobimai. Žodžiu, jis imasi temų, kurios iškart atbaido didžiumą mokslininkų. Aišku, galite ginčyti, kad pastarasis jo atradimas mažai ką turi bendra su okultizmu, greičiau susijęs su įprastomis žmogiškosiomis silpnybėmis. Pastaruosius penkiolika metų jis vykdė eksperimentus laboratorijos sąlygomis: prašė žmonių daryti tai, kam reikia valios pastangų – neimti padėtų sausainių, nekreipti dėmesio į blaškančius dirgiklius, nerodyti pykčio, laikyti rankas lediniame vandenyje. Tyrimas po tyrimo atskleidė, nesvarbu, kokia būdavo pateikiama užduotis, kad bėgant laikui žmonių savikontrolė silpsta. Atliekant susikaupimo užduotis po kurio laiko ne tik susilpnėdavo dėmesys, bet žmogus pasijusdavo fiziškai išsekęs. Priverstinis emocijų kontroliavimas ne tik baigdavosi emocijų protrūkiu, bet ir noru išlaidauti tam, ko tiriamiesiems visai nereikėdavo. Jeigu pavykdavo atsispirti gundantiems saldainiams, atsirasdavo ne tik nenumaldomas noras suvalgyti šokolado, bet ir atidėti svarbų darbą kitai dienai. Atrodo, tarsi kiekvienas valios pastangų reikalaujantis veiksmas susilpnina žmogų ir sumažina jo savikontrolės lygį.

Po šių pastebėjimų Baumeisteris paskelbė intriguojančią hipotezę, kad savikontrolė yra kaip raumuo. Aktyviai naudojamas jis pavargsta. Jeigu nepailsės, raumuo visai neteks jėgų, kaip iki išsekimo nusivaręs sportininkas. Paskelbus šią hipotezę, Baumeisterio laboratorijoje buvo atlikta dar dešimtys tyrimų, ir jų rezultatai piršo mintį, kad valios ištekliai yra riboti. Mėginimas pažaboti susierzinimą ar pyktį, griežtas taupymas, kažko atsisakymas – viskas siurbia jėgas iš to paties šaltinio. Kadangi bet kuris valios pastangų reikalaujantis veiksmas eikvoja valios išteklius, persistengę save kontroliuoti galite iš viso *prarasti* kontrolę. Susilaikius nuo apkalbų darbe, gali būti sunkiau praeiti pro desertų stalą kavinėje. O atsispyrus viliojančiam tiramisu, gali būti sunku susikaupti grįžus prie darbo stalo. Kai pakeliui namo koks nors kvailys, įbedęs nosį į mobilųjį, prasilenkdamas vos nebrūkštelės jūsų automobiliui per šoną, ati-

darçs langą pavyzdžiui jam šūktelėsite: „Nepamiršk įsivesti pagalbos telefono numerio, asile!“

Daugelis dalykų, kuriuos atlikdami paprastai nesusimąstome, kad jie reikalauja valios pastangų, o kartu ir sekina, semia energiją iš to paties šulinio. Pavyzdžiui, bandymas sužavėti panelę ar kavalierių, pastangos pritapti prie bendradarbių, besivadovaujančių kitokiomis vertybėmis, važiavimas į darbą per spūstis arba sėdėjimas dar viename nuobodžiame susirinkime. Kaskart, kai turite sutramdyti impulsyvų norą, atsispirti dirgikliams, pasverti vienas kitam prieštaraujančius tikslus arba prisiversti padaryti ką nors sunkaus, jūs išnaudojate dalelę valios išteklių. Jūsų valią eikvoja net ir tokie nereikšmingi apsisprendimai kaip, pavyzdžiui, kuriuos iš dvidešimties skirtingų prekybos centre esančių skalbimo miltelių pirkti. Jeigu smegenys ir kūnas turi persijungti į „sustok ir planuok“ režimą, jūs mankštinate menamąjį savikontrolės raumenį.

Palyginimas su raumeniu ir ramina, ir atima drąsą. Gera žinoti, kad valios trūkumas ne visuomet parodo tik mūsų įgimtą silpnybę. Kartais tai rodo, kad mes labai sunkiai dirbome. Nors mintis, kad negalime iš savęs tikėtis būti tobuli, ramina, tačiau šis tyrimas atskleidžia ir keletą labai rimtų problemų. Jeigu valios atsargos ribotos, ar mes nesame pasmerkti nepasiekti savo svarbiausių tikslų? O turint omenyje tai, kad šiuolaikinis gyvenimas iš mūsų visuomenės reikalauja beveik nuolatinės savikontrolės, ar mes, kaip tauta, nesame pasmerkti tapti zombiais, besiblaškančiais po pasaulį ir ieškančiais greito pasitenkinimo?

Laimė, yra dalykų, kurie gali įveikti valios išsekimą ir sustiprinti savikontrolę. Palyginimas su raumeniu leidžia mums ne tik pamatyti, kodėl pritrūksta valios, kai esame pavargę; jis atskleidžia, kad savikontrolę galima treniruoti. Pradėsime nuo to, kodėl valia išsenka. Paskui pasimokysime iš ištvermingų sportininkų, reguliariai atsidūriančių ties išsekimo riba, ir susipažinsime su savikontrolės treniravimo būdais.

PO MIKROSKOPU: KADA VALIOS YRA DAUGIAUSIA, O KADA MAŽIAUSIA

Valios palyginimas su raumenimis leidžia numanyti, kad į dienos pabaigą savikontrolė apsilpsta. Šią savaitę atkreipkite dėmesį, kada jaučiatės turintis daugiausia valios, o kada jos pritrūkstate. Ar atsibundate kupinas ryžto ir jaučiate, kaip visą dieną valia po truputį senka? Gal kuriuo nors dienos metu pasijuntate iš naujo pasikrovęs ir atsišviežinęs? Geriau save pažinę galėsite išmintingiau susiplanuoti savo dienotvarkę ir išvengti pagundų tada, kai turėsite mažiausiai jėgų su jomis kovoti.

Būsimoji verslininkė pirmenybę teikia svarbiausiems dalykams

Prabudusi pusę šešių ryto, Suzana pirmiausia sėsdavo prie virtuvės stalo ir tikrindavo darbinį elektroninį paštą. Gerdama kavą ji maždaug keturiasdešimt penkias minutes atsakinėdavo į laiškus ir sudarydavo svarbiausių dienos darbų sąrašą. Paskui gerą valandą važiuodavo į biurą. Čia jos laukdavo dešimt valandų trunkanti darbo diena didelėje krovinių pervežimo kompanijoje, kurioje dirbo vyriausiąja buhaltere. Tai sunkios ir atsakingos pareigos: derybomis spręsti konfliktus, užglostyti kitų savimeilę, gesinti gaisrus. Iki aštuonioliktos valandos ji jau būdavo išsunkta, bet labai dažnai jausdavosi įpareigota dirbti iki vėlumos arba nueiti su kolegomis pavakarieniauti ir išgerti. Suzana norėjo įkurti savo konsultacijų įmonę, todėl žingsnis po žingsnio ruošėsi tam kaupdama profesinę

patirtį ir finansines lėšas. Daugelį vakarų namo grįždavo pernelyg pavargusi, kad galėtų prisėsti prie savo verslo plano, ir baiminosi, kad visam gyvenimui įstrigo dabartinėje darbovietėje.

Paanalizavus, kam ji išnaudoja daugiausia valios, buvo akivaizdu, kad darbas suryja visą šimtą procentų, pradedant rytiniu elektroninio pašto tikrinimu ir baigiant ilgomis kelionėmis į darbą ir atgal į namus. Įprotis rytais prie virtuvės stalo tikrinti korespondenciją atsirado dar tada, kai ji buvo nauja darbuotoja ir labai stengėsi pateisinti ir pranokti jai rodomą pasitikėjimą. Tačiau dabar nebebuvo jokios rimtos priežasties, kodėl laiškų skaitymo negalima atidėti iki aštuntos ryto, kai ji atvažiuos į darbą. Suzana nusprendė, kad vienintelis laikas, kada ji turi pakankamai protinių ir fizinių jėgų savo svarbiausio tikslo įgyvendinimui, yra prieš prasidedant darbo dienai. Ji apsisprendė kiekvieną rytą skirti valandą nuosavo verslo kūrimui, o ne visų kitų poreikių tenkinimui.

Tai buvo labai išmintingas žingsnis, nes Suzanai valios išteklius reikėjo nukreipti į savo tikslų įgyvendinimą. Tai iliustruoja labai svarbią valios taisyklę: *jeigu jums nuolat pritrūksta laiko ir energijos labai svarbiam tikslui įgyvendinti, imkitės jo tada, kai turite daugiausia jėgų.*

KODĖL SAVIKONTROLĖS IŠTEKLIAI RIBOTI

Visiems suprantama, kad mes neturime kažkur giliai viduje paslėpto savikontrolės raumens, kuris sulaikytų mūsų ranką, ją tiesiant prie viliojančio deserto ar čiumpant piniginę. Tačiau smegenyse vis dėlto turime tai, kas savikontrolę valdo panašiai kaip raumenį. Smegenys, nors ir ne raumenys, pavargsta kaip ir visi kiti žmogaus vidaus organai. Mokslininkai neurologai nustatė, kad, atlikus bet kokį valios pastangų reikalaujantį veiksmą, centrinėje nervų siste-

moje esanti savikontrolės sistema tampa mažiau aktyvi. Visai kaip po sunkios treniruotės bėgiko kojos atsisako toliau bėgti, taip ir mūsų smegenys gali išnaudoti visas jėgas.

Drauge su Roy Baumeisteriu dirbantis jaunas psichologas Matthew Gailliot'as domėjosi, ar tai, jog smegenys pavargsta, yra iš esmės tik energijos trūkumo problema. Savikontrolė yra daug energijos reikalaujanti smegenų veikla, o mūsų vidinė energijos tiekimo sistema yra ribota – mes juk neturime intraveninės lašelinės, tiekiančios cukrų tiesiai į smegenų kaktinės žievės sritį. Gailliot'as norėjo išsiaiškinti, ar valios išsekimą lemia tai, jog smegenys paprasčiausiai nebeturi energijos.

Jis nusprendė bandymais patikrinti, ar suteikus žmonėms energijos (cukraus pavidalu) galima atstatyti jų valios išteklius. Jis surinko grupę žmonių, kurie laboratorijos sąlygomis turėjo atlikti keletą įvairių savikontrolės reikalaujančių užduočių, pradedant įvairių dėmesį blaškančių dalykų ignoravimu ir baigiant savo emocijų tramdymu. Prieš kiekvieną užduotį ir po jos jis išmatuodavo cukraus kiekį jų kraujyje. Kuo labiau nukrisdavo cukraus lygis tiriamojo kraujyje, tuo blogiau jis atlikdavo kitą užduotį. Atrodė, tarsi savikontrolė eikvoja organizmo energiją, o kuo daugiau tos energijos prarandama, tuo labiau silpsta savikontrolė.

Kai eksperimento dalyvių valios resursai išsekdavo, Gailliot'as duodavo jiems išgerti stiklinę limonado. Pusė dalyvių gaudavo cukrumi pasaldinto gėrimo, kad cukraus lygis kraujyje atsistatytų, o kita pusė – dirbtiniais saldikliais pagardinto gėrimo, kuris nesuteikdavo jokios naudingos energijos. Didelei nuostabai, kraujyje pakilęs cukraus lygis sugrąžindavo valios galias. Cukrumi saldintą limonadą gėrusių tiriamųjų savikontrolė pagerėdavo, o placebinį limonadą gėrusiųjų ir toliau prastėjo.

Jeigu cukraus kiekis kraujyje mažas, galima numatyti, kad toks žmogus lengviau pasiduos pagundoms arba savo pyktį išlies ant aplinkinių. Šiuo metu Turkijos Zirve universitete profesoriaujantis

Gailliot'as tyrimais nustatė, kad žmonės su mažu cukraus kiekiu kraujyje dažniau linkę kliautis stereotipais ir rečiau skiria pinigų labdarai ar padeda nepažįstamam žmogui. Atrodo, tarsi tuomet, kai mums trūksta energijos, viršų paima mūsų blogoji pusė. Ir atvirkščiai, vos tik eksperimento dalyvių kraujyje cukraus lygis šoktelėjo, jie vėl grįžo prie „geresniojo aš": tapo atkaklesni, nebe tokie impulsyvūs, geriau viską apgalvojantys ir ne tokie savanaudiški.

Tikriausiai numanote, kad šis mokslinis atradimas mano studentus sudomino labiau už visus kitus, apie kuriuos aš jiems pasakojau. Potekstė akimirksniu suvokiama ir labai maloni. Cukrus – jūsų geriausias draugas. Suvalgai šokoladuką arba išgeri limonado ir sustiprini valią! (Ar bent jau atgauni savikontrolę.) Mano studentams šis tyrimas labai patiko ir jie nekantravo savo kailiu patikrinti šią hipotezę. Viena studentė, gavusi sunkią užduotį, nesiskirdavo su maišeliu „Skittles" saldainių. Kita kišenėje nuolat turėdavo „Altoids" ledinukų (bene paskutinių mėtinių saldainiukų su tikru cukrumi) ir vis išsitraukdavo po vieną, kad per ilgus susirinkimus ištvertų ilgiau už savo kolegas. Aš pasveikinau jas už entuziazmą mokslo atradimus pritaikyti praktikoje ir pritariau jų smaližiavimui. Netgi prisipažinau, kad ilgus metus į psichologijos įvado paskaitas atsinešdavau saldainių, tikėdamasi, kad nuo jų studentai bus labiau susikaupę ir paliks ramybėje „Facebook'ą".[7]

Jeigu cukrus iš tiesų būtų stebuklingas valią ugdantis vaistas, neabejoju, kad jau būčiau parašiusi karščiausią bestselerį, o paremti knygos leidybą trokštų daugybė korporacijų. Tačiau kol mano studentai, ir aš pati, eksperimentavome mėgindami papildyti valios rezervus, keletas mokslininkų, tarp jų ir Gailliot'as, ėmė uždavinėti gudrius klausimus. Kiek tiksliai energijos smegenys suvartoja vienam savikontrolės veiksmui? Ar šiam energijos kiekiui atstatyti rei-

[7] Ar saldainių dalybos padėjo? Nesu visiškai tikra, bet, sprendžiant iš semestro pabaigoje užpildytų kurso vertinimo anketų, tikrai atsipirko.

kia didelio cukraus kiekio? Pensilvanijos universiteto psichologas Robertas Kurzbanas įrodė, kad tikslus energijos kiekis, kurį jūsų smegenys suvartoja įsijungus savikontrolės mechanizmui, prilygsta pusei „Tic Tac“ saldainiuko per minutę. Galbūt tai ir daugiau, negu smegenys vidutiniškai suvartoja kitoms užduotims, bet gerokai mažiau nei per mankštą sudegina jūsų kūnas. Tarkim, jei dar turite jėgų greitu žingsniu apeiti visą kvartalą ir paskui nenualpsite, savikontrolei užtikrinti tikrai neišsemtumėte viso organizme likusio energijos kiekio. Tikrai nereiks išgerti viso buteliuko gerai pasaldinto limonado, turinčio bent šimtą kalorijų, kad susigrąžintumėte prarastą energiją. Tai kodėl įsijungus savikontrolės mechanizmui smegenyse išaugęs energijos suvartojimas taip greitai išsekina valios išteklius?

Energijos krizė

Atsakyti į šį klausimą gali padėti 2009 m. Amerikoje praūžusi bankų krizė. 2008 m. smarkiai nukritus bankų akcijų kursui, vyriausybė jiems pervedė didelę pinigų sumą. Šie pinigai turėjo padėti bankams įvykdyti savo finansinius įsipareigojimus, kad po kiek laiko jie vėl galėtų pradėti skolinti. Tačiau bankai atsisakė skolinti smulkioms įmonėms ir privatiems asmenims. Jie nebuvo tikri dėl pastovių įplaukų, todėl ėmė taupyti turimus išteklius. Negarbingi šunsnukiai!

Paaiškėjo, kad smegenys gali veikti panašiai kaip ir tie negarbingi šunsnukiai. Į žmogaus smegenis nukreipiamas energijos kiekis yra labai mažas. Smegenų ląstelės gali sukaupti šiek tiek energijos, bet iš esmės jos yra priklausomos nuo nuolatinio gliukozės srauto, atitekančio kraujotakos sistema. Tam tikros smegenų ląstelės nuolat stebi organizme cirkuliuojančios energijos kiekį. Vos pajutusios, kad energijos sumažėjo, smegenys sunerimsta. O jeigu energija išseks? Lyg bankai, jos gali nuspręsti stabdyti energijos eikvojimą

ir taupyti likusius išteklius. Jos įjungia griežtą taupymo režimą ir nebeleidžia eikvoti turimų energijos išteklių. Nuo ko pradedama taupyti? Žinoma, nuo savikontrolės. Nuo to, kam smegenų veiklai užtikrinti reikia daugiausia energijos. Taupydamos energiją, smegenys nenoriai įjungia protą, kad padėtų jums atsispirti pagundai, susikaupti arba suvaldyti emocijas.

Pietų Dakotos universiteto mokslininkai – elgsenos ekonomistas Xiao-Tian Wangas ir psichologas Robertas Dvorakas – pristatė *savikontrolės energijos biudžeto modelį.* Jie teigia, kad smegenys su energija elgiasi lyg žmonės su pinigais. Kai energijos daug, jos ją eikvoja, o kai sumažėja, pradeda taupyti. Šiai teorijai patikrinti jie pakvietė šešiasdešimt penkis suaugusiuosius – nuo devyniolikos iki penkiasdešimt vienų metų amžiaus – laboratorijos sąlygomis išmėginti savo valios tvirtumą. Dalyviams už skirtingus dalykus buvo žadamas atlygis, bet jo dydį jie turėdavo pasirinkti, pavyzdžiui, 120 dolerių rytoj arba 450 dolerių po mėnesio. Vienas atlygis visuomet būdavo mažesnis, bet jis būtų gaunamas greičiau nei didesnysis atlygis. Psichologai tai vadina klasikiniu valios išbandymo testu, nes nedelsiant gaunamas atlygis priešpriešinamas naudingesniam, bet ilgalaikiam tikslui. Tyrimo pabaigoje dalyviams buvo suteikta proga laimėti vieną iš jų pasirinktų atlygių. Šitaip norėta užsitikrinti, kad jie bus motyvuoti priimti realius sprendimus, atsižvelgdami į tai, kokio atlygio tikisi.

Prieš jiems apsisprendžiant dėl atlygio, mokslininkai išmatavo visų dalyvių cukraus kiekį kraujyje, kad nustatytų pradinį savikontrolės išteklių kiekį. Po pirmojo pasirinkimų turo dalyviams davė atsigerti įprasto cukrumi saldinto limonado (kad pakeltų cukraus kiekį kraujyje) arba dietinio, mažai kaloringo, gėrimo. Tada mokslininkai dar kartą patikrino cukraus kiekį kraujyje ir paprašė apsispręsti dėl kitų klausimų. Tiems, kurie gėrė įprastą limonadą, cukraus kiekis buvo pakilęs. Vidutiniškai jie buvo labiau linkę atlygį nukelti vėlesniam laikui ir gauti didesnį. Gėrusiųjų dietinį gėrimą,

priešingai, cukraus lygis nukrito.[8] Ši dalyvių grupė buvo linkusi pasirinkti mažesnį, bet greičiau gaunamą atlygį. Svarbiausia, kad apsisprendimą lėmė ne absoliutus cukraus kiekis kraujyje, bet jo pokyčio kryptis. Smegenys klausdavo: „Turimas energijos kiekis didėja ar mažėja?“ O tai išsiaiškinusios, jos priimdavo strategiškai svarbų sprendimą: eikvoti energiją ar ją taupyti.

Išbadėjęs žmogus neturėtų atsisakyti lengvo užkandžio

Tai, kad mažėjant energijos kiekiui organizme smegenys nenoriai įjungia savikontrolės mechanizmą, gali slėpti kitą motyvą. Mūsų smegenys evoliucijos metu išsivystė visiškai kitokiomis sąlygomis, nei gyvename dabar, – tada, kai būdavo sunku nuspėti, kada ir kiek maisto gausi. (Prisimenate kelionę į Serengetį, kur naršėte pro krūmynus ieškodami neseniai paskerstos antilopės likučių?) Dvorakas ir Wangas teigia, kad šiuolaikinio žmogaus smegenys pagal cukraus kiekį kraujyje vis dar sprendžia, ar artimiausioje aplinkoje yra pakankamai maisto, ar jo atsargos skurdžios. Ar krūmai aplipę uogomis, ar visiškai bergždi? Ar vakarienė pati nukris po kojomis, ar dėl jos reikės ką nors ilgai vaikytis po plynę? Ar maisto užteks visiems, ar dėl jo teks grumtis su geresniais ir apsukresniais medžiotojais arba rinkėjais?

Priešistoriniais laikais, kai žmogaus smegenys dar tik vystėsi, nukritęs cukraus kiekis kraujyje turėjo mažai ką bendra su energijai imlios kaktinės žievės sprendimu atsispirti kvepiančiam pyragaičiui. Pagal tai smegenys nuspręsdavo, ar išvis gausi kokio nors

[8] Mažai kas žino, kad dietiniai gėrimai stiprina alkio jausmą, skatina persivalgymą ir nutukimą. Saldumas apgauna organizmą, ir šis, siekdamas išvengti staigaus cukraus kiekio kraujyje padidėjimo, ima greičiau įsisavinti kraujotakoje esančią gliukozę. Kol smegenys ir kūnas laukia pažadėto cukraus antplūdžio, jūs liekate ir be energijos, ir be savikontrolės. Tikriausiai dėl šios priežasties pastaruoju metu atliktų tyrimų rezultatai rodo, kad geriant dietinius limonadus svorio priaugama, o ne numetama.

maisto. Jeigu pakankamai ilgą laiką nieko nevalgėte, cukraus kiekis kraujyje bus mažas. Organizmo energijos išteklius stebinčiai smegenų daliai cukraus lygis pasako, kaip greitai privalote rasti maisto, kad netektų badauti.

Gyvenant aplinkoje, kurioje maisto ištekliai nenuspėjami, tikra laimė turėti smegenis, kurios nesant maisto nukreiptų jus priimti greitą atlygį žadantį sprendimą, o kai maisto apsčiai – daryti ilgalaikes investicijas. Tiems, kurie ne taip greitai pajusdavo alkį arba kurie pasikuklindavo kovoti dėl savo dalies, dažnai tekdavo paskutinis apgraužtas kauliukas. Gyvenant tokiomis sąlygomis, kai maisto nuolat stinga, daugiau šansų išgyventi turėdavo tie pirmykščiai žmonės, kurie pasikliaudavo savo instinktais ir nesiskųsdavo apetitu. Nebijantieji rizikuoti – pradedant naujos teritorijos žvalgyba, dar nematyto maisto ragavimu ir baigiant naujo partnerio paieška – dažniau už kitus išgyvendavo (ar bent jau perduodavo ateities kartoms savo genus). Tai, ką šiuolaikiniame pasaulyje vadiname savikontrolės *praradimu*, gali būti greito reagavimo ir polinkio rizikuoti pėdsakas smegenyse. Kad organizmui nereikėtų badauti, smegenys perorientuoja mus į pasirengusią rizikuoti, impulsyvią būseną. Tikra tiesa, ir tai rodo tyrimų rezultatai, kad ir šiuolaikinis žmogus yra linkęs rizikuoti tada, kai jaučiasi alkanas. Pavyzdžiui, alkani žmonės rizikingiau investuoja ir po pasninko mieliau „paįvairina poravimosi įpročius“ (išvertus iš evoliucijos psichologų kalbos – būna neištikimi savo partneriams).

Deja, šiuolaikinėje Vakarų visuomenėje šis instinktas naudos nebeatneša. Cukraus kiekio kraujyje pokyčiai retai kada perspėja apie gresiantį badą ar būtinybę kuo skubiau perduoti savo genus, nes artimiausios žiemos gali ir neišgyventi. Tačiau cukraus lygiui kraujyje nukritus, smegenys vis dar verčia mus elgtis trumparegiškai ir impulsyviai. Jos pirmenybę teikia tam, kad nepritrūktumėte energijos, o ne tam, kad sprendimai tarnautų jūsų ilgalaikiams tikslams. Tai reiškia, kad prieš pietus biržos maklerių pirkiniai gali

būti nevykę, dietos besilaikantis žmogus gali „investuoti“ į loterijos bilietus, o pusryčių nesuvalgęs politikas gali neatsispirti savo asistentės žavesiui.

VALIOS EKSPERIMENTAS: VALIOS DIETA

Taip, teisybė, kad kritiniu atveju skardinė cukrumi saldinto limonado kuriam laikui gali sustiprinti valią. Tačiau žiūrint į tolimesnę perspektyvą, priklausomybė nuo cukraus savikontrolės nesustiprins. Jaučiant įtampą ypač sunku atsispirti keptam, riebiam ir daug cukraus turinčiam maistui. Deja, pasidavus šiai pagundai, savikontrolė dažniausiai sumažėja arba išvis išnyksta. Žiūrint į tolimesnę ateitį, staigūs cukraus lygio šuoliai kraujyje gali pakenkti smegenų ir viso organizmo gebėjimui panaudoti cukrų – cukraus kiekis kraujyje gali būti aukštas, o energijos gali stigti (su tuo susiduria milijonai amerikiečių, sergančių antrojo tipo diabetu[9]). Kur kas protingiau būtų iš anksto pasirūpinti pakankamu kiekiu kokybiško maisto, kad organizmas ilgam nepritrūktų energijos. Dauguma psichologų ir mitybos specialistų rekomenduoja mažą glikemijos indeksą turinčių produktų dietą, kuri padeda kraujyje palaikyti stabilų cukraus lygį. Prie mažą glikemijos indeksą turinčių produktų priskiriami neriebūs baltymai, riešutai ir ankštinės daržovės, daug skaidulų turintys grūdai ir kruopos, dauguma vaisių ir daržovių – beveik visai ne-

[9] Antrojo tipo diabetas visais atžvilgiais panašus į chroniškai per žemą cukraus lygį kraujyje, nes smegenys ir kūnas nesugeba efektyviai panaudoti turimos energijos. Ko gero, tai yra viena iš priežasčių, kodėl nereguliuojamas diabetas silpnina savikontrolę ir smegenų kaktinės žievės funkcionavimą.

apdoroti ir natūraliai atrodantys produktai, į kuriuos nepridėta daug cukraus, riebalų ir chemikalų. Gal iš pradžių ir prireiks valios pastangų pasukti šiuo keliu, bet nesvarbu, kokie bus pirmieji žingsniai (tarkim, darbo dieną pradėsite nuo sočių ir sveikų pusryčių ar dienos metu vietoj saldumynų užkrimsite riešutų), bet tokiam pokyčiui įdėtos valios pastangos tikrai atsipirks.

VALIOS RAUMENS TRENIRAVIMAS

Mankštindamiesi galite sustiprinti bet kurį savo kūno raumenį – kilnodami svarmenis užsiauginti bicepsus arba rašydami SMS žinutes ištreniruoti nykščius. Jeigu savikontrolė yra raumuo (net ir menamas), turėtų būti įmanoma ir jį išlavinti. Kaip aktyviai mankštinantis pavargsta raumenys, taip ir savikontrolės raumuo gali nusilpti, bet po nuolatinių treniruočių jis vis tiek turėtų sutvirtėti.

Mokslininkams kilo mintis nustatyti valios ugdymo režimą. Nekalbėsime apie karines stovyklas arba organizmą valančią limonado dietą. Jų pasiūlytas eksperimentas kur kas lengvesnis: žmonių, sutikusių treniruoti savikontrolės raumenį, buvo paprašyta pasirinkti vieną ne itin svarbų dalyką, kurio jie paprastai nekontroliuoja. Pavyzdžiui, vienoje valios ugdymo programoje eksperimento dalyvių buvo paprašyta užsibrėžti terminą, iki kada turi būti atliktas tam tikras darbas, ir jo laikytis. Šį metodą galima pritaikyti bet kuriam ilgai atidėliotam darbui, pavyzdžiui, drabužinės tvarkymui. Galima numatyti tokią programą: pirmą savaitę atidarykite spintą

ir apžiūrėkite netvarką. Antrą savaitę imkitės ant pakabų sukabintų drabužių. Trečią savaitę išmeskite viską, kas įsigyta dar Reagano valdymo laikais. Ketvirtą savaitę išsiaiškinkite, ar „Caritas" priima protėvių palikimą. Penktą savaitę pamatysite jau visai kitą vaizdą. Kai valios ugdymo eksperimento dalyviai kiekvienas sau sudarė tokius tvarkaraščius dviem mėnesiams į priekį, ne tik jų spintos tapo tvarkingesnės bei kiti darbai buvo atlikti, bet ir pagerėjo jų mityba, jie pradėjo daugiau sportuoti, sumažėjo suvartojamų cigarečių, alkoholio ir kofeino kiekis. Atrodė, tarsi jie iš tikrųjų užsiaugino stipresnį savikontrolės raumenį.

Per kitus tyrimus pavyko nustatyti, kad atliekant nedidelius, bet nuolatinius savikontrolės reikalaujančius veiksmus – kasdien gniaužant kumštį, kol ranka pavargsta, sąmoningai tiesinant laikyseną, atsisakant saldumynų, skaičiuojant savo išlaidas – galima sustiprinti bendrą valingumą. Nors šie smulkūs savikontrolės pratimai gali pasirodyti visiškai nesusiję, jie sustiprina mūsų valią tam, kam jos mums labiausiai reikia: susikaupti darbe, pagerinti sveikatos būklę, atsispirti pagundoms ir geriau kontroliuoti savo emocijas. Šiaurės vakarų universiteto mokslininkų komanda pamėgino išsiaiškinti, ar dviejų savaičių valios treniravimo kursas padėtų sumažinti smurtą prieš savo širdies draugą.[10] Jie atsitiktine tvarka atsirinko keturiasdešimt suaugusiųjų (nuo aštuoniolikos iki keturiasdešimt penkerių metų amžiaus ir palaikančių romantiškus santykius) ir suskirstė juos į tris grupes. Pirmosios grupės jie paprašė valgyti, valytis dantis, atidaryti duris nepagrindine savo ranka. Antroji grupė buvo paprašyta nesikeikti ir vietoj „jo" atsakinėti „taip". Trečioji grupė negavo jokių nurodymų. Po dviejų savaičių pirmųjų dviejų savikontrolės grupių dalyviai rečiau griebėsi smurto po to,

[10] Ta pati mokslininkų komanda atliko ir vieną įdomiausių ir kūrybiškiausių iš mano kada nors matytų žmonių agresijos tyrimų. Dėkui Dievui, mokslininkai negali paprašyti dalyvių dėl mokslo primušti savo širdies draugo, bet jiems vis tiek reikia stebėti fizinės agresijos pasireiškimą. Taigi šio tyrimo metu mokslininkai paprašė dalyvių išrinkti savo partneriui kokią nors nepatogią jogos pozą ir pasakyti, kiek laiko jis turįs taip išstovėti.

kai jiems buvo sužadinamas pavydas arba kai pasijusdavo taip, tarsi partneris juos būtų pažeminęs. Trečiosios grupės elgesys visiškai nepasikeitė. Net jeigu ir nesate smurtautojas, visi žinome, kaip lengva prarasti savitvardą ir supykus padaryti tai, ko vėliau gailitės.

Per visus šiuos tyrimus „raumuo" buvo treniruojamas atlikti veiksmą, nesusijusį su specifine pasirinkta valios ugdymo sritimi – laiku atlikti darbą, kaire ranka atidaryti duris, riebius keiksmažodžius pasilaikyti sau. Buvo treniruojamas įprotis pastebėti tai, ką ketini padaryti, ir pasirinkti sunkesnį būdą, o ne patį lengviausią. Atliekant visus šiuos valios ugdymo pratimus, prieš pasiųsdamos signalą, smegenys įpranta stabtelėti. Tai, kad užduotys yra tokios nesvarbios, tik padeda. Šios užduotys vargina, bet nėra neįveikiamos. Kadangi savęs suvaržymas reikalauja dėmesio, vargu ar atsiras vietos dar kam nors. („Ką, aš negaliu pasakyti „jo"?! Bet aš visą dieną negaliu apie nieką kita galvoti!") Palyginti nesvarbios valios ugdymo užduotys leido tyrimų dalyviams išlavinti savikontrolės raumenį be vidinio baimės ir nerimo jausmo, kuris labai dažnai paverčia niekais bandymus pasikeisti.

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: VALIOS TRENIRUOTĖ

Jeigu norite savo kailiu išmėginti valios ugdymo režimą, išmėginkite vieną iš šių savikontrolės raumens treniravimo būdų:

▲ *Sustiprinkite „aš nedarysiu" galią* Įsipareigokite nesikeikti (arba susilaikykite nuo dažnai vartojamo žodelyčio), sėdėdami nesukryžiuokite kojų, valgykite ir atidarinėkite duris priešinga ranka, nei esate pratę.

- *Sustiprinkite „padarysiu" galią* Įsipareigokite kiekvieną dieną ką nors padaryti (tik ne tai, ką jau ir taip darote) tam, kad atsirastų įprotis, bet ne tam, kad kaskart sugalvotumėte naują išsisukinėjimo būdą. Tai gali būti ir skambutis mamai, ir penkių minučių trukmės meditacija. Arba galite užsibrėžti tikslą kiekvieną dieną namuose rasti daiktą, kurį galėtumėte išmesti.
- *Sustiprinkite savistabą* Fiksuokite tai, į ką paprastai nekreipiate dėmesio. Tai gali būti jūsų išlaidos arba tai, ką valgote. Galite užsirašyti ir tai, kiek laiko praleidžiate naršydami internete arba prie televizoriaus. Tam nereikia jokių išmaniųjų technologijų – pakaks ir popieriaus lapo su paprastu pieštuku. Tačiau jeigu jums reikia ko nors labiau įkvepiančio, štai jums – „Quantified Self" judėjimas (www.quantifiedself.com) savęs matavimą ir įvertinimą pavertė tikru mokslo šedevru.

Visiems šiems valios ugdymo pratimams galite pasirinkti ką nors artimą jūsų pagrindiniam valios ugdymo tikslui. Pavyzdžiui, jeigu jūsų tikslas sutaupyti pinigų, registruokite savo išlaidas. Jeigu jūsų tikslas daugiau sportuoti, galite kasryt, prieš eidami į dušą, padaryti dešimt pritūpimų arba atsispaudimų. Net jeigu šie pratimai ir nėra tiesiogiai susiję su jūsų pagrindiniu valios iššūkiu, savikontrolės raumens treniravimas, net ir pačiu paprasčiausiu ar kvailiausiu būdu, vis tiek sustiprins jūsų valią.

Saldainių mėgėjas nugali savo potraukį saldumynams

Laisvai samdomas trisdešimt aštuonerių metų dizaineris Džimas visą gyvenimą negalėjo apsieiti be saldumynų. Jam neteko paragauti tokio guminuko, kuris būtų pasirodęs neskanus. Jį labai sudomino mano pasakojimas apie tyrimą, jog matomoje vietoje paliktas saldainis sustiprina žmonių savikontrolę (aišku, jeigu jie, kiekvieną-syk jį pamatę, atsispiria pagundai). Džimas dirbo namuose ir dažnai išeidavo iš savo darbo kabineto į kitus kambarius. Jis nusprendė koridoriuje pastatyti stiklinį indą su guminukais, kad matytų juos išeidamas ir sugrįždamas į darbo kambarį. Jis neatsisakė kitų saldumynų, bet įsivedė griežtą savikontrolės taisyklę – „nė vieno guminuko iš stiklinio indo“.

Pirmą dieną buvo sunku susilaikyti neįsimetus į burną vieno kito saldainiuko. Tačiau po savaitės pasakyti „ne“ tapo lengviau. Prieš akis gulintys saldainiai Džimui primindavo apie jo tikslą ugdyti valią. Nustebęs, kad jam taip sekasi, Džimas pradėjo dažniau atsitraukti nuo darbo stalo tam, kad daugiau „pasitreniruotų“. Nors iš pradžių Džimas bijojo, kad į akis krintanti pagunda išsekins jo valią, paaiškėjo, jog tai tik suteikia naujų jėgų. Po to, kai atsispyręs pagundai ištuštinti saldainių indą, grįždavo į darbo kambarį, jis jausdavosi labiau motyvuotas. Džimą stebino, kad tai, ko jis manė nesugebėsiantis įveikti, taip lengvai pasidavė, kai jis užsibrėžė nedidelį tikslą ir jo griežtai laikėsi.

Jeigu norite didelių pokyčių arba visam laikui atsikratyti senų įpročių, pagalvokite apie mažus žingsnelius, kaip galėtumėte treniruoti savikontrolę, kad sustiprintumėte valią, o ne išsekintumėte ją.

KOKIOS YRA TIKROSIOS SAVIKONTROLĖS RIBOS

Ir mokslas, ir kasdienis gyvenimas pateikia galybę įrodymų, kad mums, žmonėms, dažnai pristinga valios. Tačiau vienas dalykas lieka neaiškus: ar mes pristingame *galios* ar *noro*? Ar bandančiam mesti rūkyti tikrai neįmanoma susilaikyti nuo išlaidavimo? Ar dietos besilaikantis žmogus, priverstas atsisakyti savo mėgstamo patiekalo, tikrai yra per silpnas atsispirti uždraustos meilės vaisiams? Visuomet yra skirtumas tarp *sunku* ir *neįmanoma*. Tai ir apibrėžia savikontrolės ribas. Norint atsakyti į šį klausimą, reikia kuriam laikui palikti menamą raumenį ramybėje ir grįžti prie tikrųjų – rankų ir kojų – raumenų ir išsiaiškinti, kodėl jie pavargsta ir mūsų nebeklauso.

Kirsti finišo liniją

Pirmą kartą gyvenime dalyvaudama „Geležinio žmogaus“ triatlone ir įpusėjusi 42,2 km bėgimo distanciją, trisdešimtmetė Kara jautėsi puikiai. Ji jau buvo nuplaukusi 3,86 km ir numynusi dviračiu 180,25 km, o bėgimas buvo jos mėgstamiausia rungtis. Ji bėgo greičiau, nei tikėjosi galėsianti. Tačiau pribėgusi distancijos vidurį, apsisukimo vietą, ji pajuto jau įveiktų kilometrų fizinę naštą. Skaudėjo viską, pradedant pečiais ir baigiant pūslėtomis pėdomis. Atrodė, kad kojos apsunko lyg akmenys ir visai nebesilankstė. Atrodė, tarsi jos kūne spragtelėjo mygtukas ir pranešė, kad jėgos išseko. Jos optimizmas subliuško. Mintyse ji sau sakė: „Viskas baigsis ne taip gerai, kaip prasidėjo.“ Tačiau kojos vis tiek bėgo, nors buvo išsekusi ir atrodė, kad jos visai nebeklauso. Kaskart, kai apimdavo mintis „Man nepavyks“, ji sau pasakydavo: „Aš bėgu“ ir nesustodama perkeldavo vieną koją priešais kitą, ir taip iki pat finišo linijos.

Tai, kad Kara sugebėjo pasiekti triatlono finišą, puikai atskleidžia, koks apgaulingas gali būti nuovargio jausmas. Sporto psicho-

logai anksčiau manė, kad kūnas atsisako toliau dirbti dėl to, jog iš tikrųjų nebegali daugiau funkcionuoti. Nuovargį jie laikė raumenų nusilpimu. Paprasta ir aišku: raumenys nebedirba, nes nebeturi energijos. Jie nebegali įsisavinti pakankamai deguonies, kad asimiliuotų turimą energiją. Kraujo pH lygis tampa per daug rūgštinis arba per daug šarminis. Tai paaiškino jų teoriją, tačiau niekas negalėjo įrodyti, jog kaip tik dėl to pavargus mankštinimosi tempas ima lėtėti arba išvis sustoja.

Keiptauno universiteto profesorius Timothy Noakesas, tyrinėjantis sporto laimėjimų ir nesėkmių priežastis, pasiūlė kitą teoriją. Sporto pasaulyje Noakesas buvo žinomas kaip mokslininkas, griaunantis įsišaknijusias teorijas. Pavyzdžiui, jis padėjo įrodyti, jog per ištvermės reikalaujančias varžybas sportininkas gali ir numirti, jeigu gers daug vandens, nes šis iš organizmo išplauna gyvybiškai reikalingus mineralus. Noakesas pats buvo ultramaratonininkas, todėl jį sudomino mažai žinoma Nobelio premijos laureato Archibaldo Hillo 1924 m. paskelbta teorija. Hillas teigė, kad dėl nuovargio, kurį jaučiame po fizinės treniruotės, kaltas visai ne raumenų nusilpimas, o smegenys, kurie persistengia, norėdami apsaugoti organizmą nuo išsekimo. Intensyviai sportuojant, širdžiai tenka didelis krūvis. Kai savistabos ir kontrolės centras tai pastebi (Hillas šį centrą pavadino „valdytoju“), smegenys pasiunčia signalą sulėtinti tempą. Hillas nespėliojo, kaip smegenys sukuria nuovargio pojūtį, dėl kurio sportininkai dažniausiai nuleidžia rankas, tačiau tai labai sudomino Noakesą: fizinis išsekimas yra tik proto veiklos padarinys. Jeigu tai tiesa, sportininko fizinių jėgų ribos yra gerokai didesnės, negu pirmieji kūno siunčiami signalai leistų numanyti.

Noakesas su dar keliais bendradarbiais pradėjo rinkti duomenis, kokią įtaką sportininkų ištvermei daro ekstremalios sąlygos. Jie nerado jokių įrodymų, kad psichologija lemia raumenų nusilpimą; priešingai, paaiškėjo, kad smegenys siunčia raumenims signalą sustoti. Smegenys, pajutusios padažnėjusį širdies pulsą ir greitai sen-

kančius energijos išteklius, vaizdžiai tariant, įjungia raumenų stabdžius. Kartu smegenys sukuria neįveikiamo nuovargio pojūtį, kuris iš esmės neturi nieko bendra su raumenų negalėjimu toliau dirbti. Štai kaip tai aiškina pats Nakesas: „Nuovargis nuo šiol turi būti laikomas ne fiziniu būviu, o pojūčiu arba emocija." Daugelis iš mūsų fizinį išsekimą laiko objektyviu indikatoriumi, kad mes nebegalime ko nors toliau daryti. Ši teorija teigia, kad tai tik smegenų sukurtas pojūtis, verčiantis mus sustoti. Taip pat daryti ką nors pavojinga mus stabdo baimė arba neleidžia suvalgyti to, nuo ko paskui mums būtų bloga, pasišlykštėjimo jausmas. Kadangi nuovargis yra tik išankstinio perspėjimo sistema, geriausi sportininkai gali lengvai įveikti tai, ką mes, paprasti mirtingieji, laikome natūraliomis kūno fizinių jėgų ribomis. Šie sportininkai žino, kad pirmieji nuovargio požymiai niekada nerodo tikrosios fizinių galių ribos ir, turėdami pakankamai motyvacijos, gali lengvai ją peržengti.

Ką tai turi bendra su koledžo studentais, grūdančiais į galvas įvairiausias žinias ir kemšančiais greitąjį maistą? Arba su svetimautojais, dietos besilaikančiais žmonėmis ir išsiblaškiusiais biuro darbuotojais? Kai kurie mokslininkai netiki, kad savikontrolės ribos gali būti lyginamos su fizinių žmogaus kūno galių ribomis, kad dažnai jaučiamės išsėmę visas valios galias, kai iš tikrųjų jų dar turime. Iš dalies dėl to turime būti dėkingi savo smegenims, kurios skatina mus taupyti energiją. Kaip raumenims, apsaugodamos juos nuo išsekimo, smegenys pasiunčia signalą mažinti tempą, taip jos gali įsakyti ir sau neeikvoti energijos brangiai kainuojančiai kaktinės žievės veiklai. Tai nereiškia, kad mes būname išnaudoję visas valios galias; mums tereikia sustiprinti motyvaciją ją panaudoti.

Mūsų tikėjimas savo jėgomis priklauso nuo to, ar pasiduosime, ar toliau dirbsime. Stanfordo universiteto psichologai išsiaiškino, kad kai kurie žmonės netiki, jog save kontroliuodami pavargstame protiškai. Stebint valingus sportininkus nebuvo užfiksuota, kad jų savikontrolė silptų pagal raumenų modelį (bent jau vykdant tuos

eksperimentus, kuriuos yra etiška atlikinėti laboratorijos sąlygomis). Remdamiesi šiais atradimais, Stanfordo universiteto mokslininkai iškėlė visus savikontrolę tyrinėjančius mokslininkus pribloškusią mintį, prilygstančią Noakeso fizinio lavinimo teorijai: išsamių mokslinių tyrimų rezultatai, rodantys, kad savikontrolės ištekliai yra riboti, gali atskleisti žmonių pasitikėjimo savo valia galimybes, o ne tikruosius fizinius ir protinius išteklius. Mokslininkai dar tik pradėjo tikrinti šią hipotezę, ir niekas nesako, kad savikontrolės ištekliai yra neriboti. Tačiau manoma, kad dažnai valios turime daugiau, nei mums atrodo. Todėl atsiranda tikimybė, jog mes, kaip ir iškilūs sportininkai, galime peržengti tą ribą, kai atrodo, jog valia išseko, ir sėkmingai įveikti savo užsibrėžtus valios ugdymo tikslus.

PO MIKROSKOPU: AR JŪSŲ IŠSEKIMAS TIKRAS?

Per dažnai pirmuosius nuovargio požymius mes laikome ženklu nutraukti mankštą, leistis į meilės nuotykį, atidėti skubų darbą arba užsisakyti picą, o ne pasigaminti sveiko maisto. Niekas neginčija, kad šiuolaikinio gyvenimo poreikiai išsunkia valios galias, o siekti tobulos savikontrolės yra beprasmiška. Tačiau jūs turite daugiau valios, negu sufleruoja pirmasis impulsas. Kai kitą kartą būsite „per daug pavargę“ ir pajusite, kad nebeturite valios, prisiverskite peržengti tą ribą. (Nepamirškite, kad galima iš tikrųjų persitempti, o jeigu jaučiate nuolatinį nuovargį, susimąstykite, gal tikrai nusivarėte iki išsekimo?)

Kai yra noras, atsiranda ir valios

Kai pirmą kartą įveikdama triatloną pasijuto pernelyg pavargusi, kad galėtų tęsti varžybas, Kara prisiminė, kaip labai norėjo pasiekti finišą, ir įsivaizdavo, kaip žiūrovų minia ją šūksniais sveikins prie finišo linijos. Pasirodo, pasitelkus įkvepiančią motyvaciją, menamą savikontrolės raumenį galima įtikinti dirbti ilgiau. Orbanio universiteto psichologai Markas Muravenas ir Elisaveta Slessareva išbandė įvairias motyvacijos sistemas su neturinčiais valios studentais. Nieko keista, kad pinigai išsunkia paskutinius valios likučius, todėl už kelis dolerius studentai pasirengę padaryti tai, ką atlikti dar prieš minutę jautėsi per daug pavargę. (Įsivaizduokite, kad kažkas jums siūlo šimtą dolerių vien už tai, kad nesuvalgytumėte pakelio sausainių. Dėl tiek ir jums nebūtų sunku atsispirti pagundai, ar ne?) Savikontrolės banga užplūdo ir po to, kai studentams buvo pasakyta, kad gerai atlikę užduotį jie padės mokslininkams rasti vaistų nuo Alzheimerio. Labdaringame bėgime besivaržantys sportininkai taip pat tampa ištvermingesni. Galiausiai paprasčiausias pažadas, kad pratybos palengvins atlikti sudėtingą užduotį, padėjo studentams peržengti pirmąją valios išsekimo ribą. Nors tai ir nėra akivaizdus motyvas, jo vaidmuo labai svarbus, nusprendžiant, ar realiame gyvenime tie žmonės sugebės įgyvendinti didelius pokyčius, ar ne. Jei manote, kad metus rūkyti ir po kelerių metų bus taip pat sunku ištverti be nikotino, kaip tą pirmąją dieną, kai užsidengdavote akis, kad nematytumėte cigaretės, tai greičiausiai palūšite ir vėl grįšite prie žalingo įpročio. Tačiau jei įsivaizduosite, kad ateis laikas, kai tiesiog natūraliai, be jokių pastangų pasakysite „aš nerūkau", jau šiandien bus lengviau atsispirti pagundai ir ištverti visas kančias.

VALIOS EKSPERIMENTAS: KAS YRA JŪSŲ „NORIU“ GALIA?

Kai valia ima sekti, papildykite ją atsukdami „noriu“ galios čiaupą. Siekdami užsibrėžto valios ugdymo tikslo, išmėginkite šias motyvacijas:

1. *Kokios naudos duos šio tikslo įgyvendinimas?* Kokį atpildą gausite asmeniškai? Pagerėjusią sveikatą, laimę, džiaugsmą, laisvę, finansinį saugumą, pasisekimą?
2. *Kas dar išloš, jei įgyvendinsite šį tikslą?* Tikriausiai yra ir kitų žmonių, kurių gyvenimas priklauso nuo jūsų ir nuo jūsų sprendimų. Kaip jūsų elgesys paveiks jūsų šeimą, draugus, bendradarbius, darbuotojus arba darbdavius, jūsų bendruomenę? Ar jūsų sėkmė jiems padėtų?
3. *Įsivaizduokite, kad laikui bėgant bus vis lengviau padaryti tai, kam dabar reikia milžiniškų valios pastangų.* Ar galite įsivaizduoti, koks bus jūsų gyvenimas ir kaip jūs jausitės artėdami prie savo tikslo? Ar tam tikri nepatogumai ką nors reiškia, jeigu žinote, kad tai tik laikinos kliūtys pažangos kelyje?

Šią savaitę, susidūrę su savo pasirinktu valios ugdymo iššūkiu, paklauskite savęs, kas šiuo metu jus labiausiai motyvuotų. Gal jūs mieliau pasistengtumėte dėl kitų, o ne dėl savęs? Ar svajonės apie geresnę ateitį (arba, priešingai, siaubingo likimo baimė) yra vienintelis jūsų variklis? Išsiaiškinę, kas greičiausiai pažadina jūsų „noriu“ galią, kas pajutus silpnumą jums suteikia jėgų, priminkite tai sau kaskart, kai norėsite nuleisti rankas ir pasiduoti.

Nusivylusi motina atranda „noriu“ galią

Erina namuose augino dvimečius dvynius. Ji buvo pervargusi nuo motinystės pareigų, o berniukų neseniai išmoktas naujas žodis „Ne!“ ją tiesiog varė iš proto. Ji dažnai susivokdavo esanti pasiekusi nervinio išsekimo ribą ir prarandanti kantrybę dėl smulkių, bet nesibaigiančių konfliktų su vaikais. Pradėjusi lankyti mano dėstomą kursą, kaip valios ugdymo iššūkį ji įvardijo norą išmokti išlikti rami, kai viduje kunkuliuojantis ugnikalnis grasindavo išsiveržti.

Kai Erinos paklausiau apie tai, kas ją labiausiai skatina tramdyti savo emocijas, atsakymas buvo labai paprastas: „Noras tapti geresne mama.“ Tačiau, atrodo, susierzinimo ir nusivylimo akimirkomis ši motyvacija neveikė. Ji prisimindavo, kad nori būti geresnė mama, bet tai tik dar labiau ją nuliūdindavo. Vieną dieną Erina suvokė, kad stipriausiai ją motyvuoja troškimas džiaugtis motinyste, o tai ne visai tas pat, kas pastangos tapti geresne mama. Erina ant vaikų šaukdavo ne vien už tai, ką jie būdavo pridirbę, bet labiausiai dėl to, kad jos pačios elgesys neatitiko įsivaizduojamo idealios mamos modelio. Pusę laiko ji pykdavo ant savęs, bet pyktį išliedavo ant sūnelių. Ji gailėjosi atsisakiusi darbo (kur jautėsi esanti reikalinga ir gera darbuotoja) ir atsidūrusi padėtyje, kai, atrodo, viskas slydo iš rankų. Primindama sau, kad nėra tobula motina, ji savikontrolės nesustiprindavo, o tik pasijusdavo dar blogiau.

Kad rastų valios nepratrūkti pykčiu, Erina turėjo suprasti, jog išlikdama rami ji daro gera ne tiek savo berniukams, kiek sau pačiai. Šaukti ant vaikų visai nesmagu. Be to, jai nepatikdavo, kokia ji tapdavo praradusi savitvardą. Ji buvo taip nusivylusi dėl besiplečiančios prarajos tarp įsivaizduojamo tobulo gyvenimo ir jos kasdienybės, kad pradėjo abejoti, ar išvis norėjo tapti motina. Erina *norėjo* norėti būti motina. Pasistengusi sustoti, giliai įkvėpti ir ramiau reaguoti, ji turėjo ne vien tapti geresne mama savo sūneliams. Svarbiausia, kad ji turėjo tapti laiminga būdama su savo vaikais, kad tas

bendravimas teiktų džiaugsmo, kad ji pati pasijustų patenkinta dėl to, kad atsisakė darbo ir pati augina savo vaikus. Tai suvokus, Erinai tapo lengviau išlikti ramiai. Nešaukdama ant savo berniukų, ji kartu nesmerkė pati savęs. Pagaliau ji atrado motinystės džiaugsmą.

Kartais mus stipriausiai motyvuoja visai ne tai, apie ką mes galvojame arba kas, mūsų manymu, turėtų būti. Jeigu norite pakeisti savo elgesį, kad pamalonintumėte kitus arba taptumėte „teisingu" žmogumi, pagalvokite, gal yra dar koks „noriu", kuris jums turėtų daugiau galios.

KASDIENĖS PRAMOGOS IR CIVILIZACIJOS ŽLUGIMAS

Turime gausybę įrodymų, kad kasdieniame gyvenime poreikis prisiversti ir kontroliuoti savo veiksmus gali visiškai išsunkti mūsų valią atsispirti įprastoms pagundoms, tokioms kaip pyragaičiai ir cigaretės. Tai, be abejo, nėra gera žinia. Tačiau šios pagundos, pastojančios kelią mūsų asmeniniams tikslams, tėra maži akmenėliai, palyginti su tomis kolektyvinėmis pasekmėmis, kurios gresia chronišku valios išsekimu sergančiai visuomenei. Vienas iš didžiausią nerimą sukėlusių valios išsekimo tyrimų buvo „Miško žaidimas", per kurį savikontrolei išmatuoti buvo įvestas „naudos visuomenei" rodiklis. Šioje ekonominės veiklos imitacijoje žaidėjai dvidešimt penkeriems metams tapo medienos apdirbimo įmonės savininkais. Pirmaisiais metais jiems buvo išdalyta po 250 hektarų miško ir pasakyta, kad miškas vidutiniškai per metus priauga 10 proc. Kasmet kiekvienam savininkui leidžiama nukirsti iki 40 hektarų

miško. Už kiekvieną nukirstą hektarą jie gaus po šešis centus. Nesukite galvos dėl tikslios matematikos, tačiau tokiomis sąlygomis finansiškai naudingiausia (jau nekalbant apie ekologinę naudą) ne kuo greičiau nukirsti mišką, o leisti jam ramiai augti. Vis dėlto tokia strategija reikalauja kantrybės ir noro bendradarbiauti su kitais žaidėjais, kad nė vienas nesugalvotų nukirsti viso miško ir nesusižertų greitų pinigų.

Prieš žaidimą kelios dalyvių grupės turėjo atlikti savikontrolės reikalaujančias užduotis – nekreipti dėmesio į įvairius dirgiklius. Tai klasikinis valios išsekinimo testas. Taigi žaidimą jie pradėjo išnaudoję dalį valios atsargų. Prasidėjus žaidimui, šie eksperimento dalyviai labai greitai iškirto savo mišką, kad iškart atsiimtų pinigus. Imituojamo gyvenimo dešimtaisiais metais iš 250 hektarų jiems buvo likę maždaug po 30 hektarų. Penkioliktais metais miškas buvo visiškai sunaikintas ir žaidimas baigėsi anksčiau. Žaidėjai vienas su kitu nebendradarbiavo. Jie pasirinko klaidingą strategiją: griebk, kiek gali, kol kiti nepardavė. Tie eksperimento dalyviai, kuriems prieš žaidimą nereikėjo atlikti dėmesio sutelkimo užduočių, priešingai, išsaugojo mišką visus imituojamus dvidešimt penkerius metus iki pat žaidimo pabaigos. Išgelbėję kelis medžius, jie uždirbo daugiau pinigų. Tai lėmė bendradarbiavimas, ekonominė sėkmė, rūpinimasis gamtosauga – nežinau, kaip jūs, bet aš žinau, kuriems žaidėjams patikėčiau tvarkyti savo mišką, verslą ir net visą šalį.

„Miško žaidimas“ – tik gyvenimo imitavimas, bet jis primena liūdną Velykų salos miško likimą. Keletą šimtmečių tankiais, vešliais miškais apaugusioje Ramiojo vandenyno saloje klestėjo savita civilizacija. Tačiau didėjant populiacijai, salos gyventojai pradėjo kirsti mišką, kad turėtų medienos ir daugiau dirbamos žemės. Maždaug apie 800 m. po Kr. jie ėmė kirsti mišką taip sparčiai, kad jis nebespėdavo ataugti. Apie 1500 m. iškirto visus miškus, o drauge su jais išnyko ir daugybė rūšių gyvūnų, kuriais misdavo salos gy-

ventojai. Išplito badas ir kanibalizmas. Iki XIX a. pabaigos 97 proc. salos gyventojų išmirė arba paliko nederlingą salą.

Nuo tada daugybė žmonių mąsto, ką salos gyventojai sau galvojo išnaikindami miškus ir susinaikindami kaip visuomenė? Argi jie nesuprato, kokių padarinių tai turės ateityje? Mums sunku įsivaizduoti mus pačius, priimančius tokius trumparegiškus sprendimus, bet neskubėkite. Žmonės iš prigimties linkę greitai patenkinti poreikius, o persiorientavimas veikti priešingai, kad užkirstume kelią ateities nelaimėms ir katastrofoms, reikalauja milžiniškų savikontrolės pastangų iš kiekvieno visuomenės nario. Neužtenka vien to, kad mums tai *rūpi*; norint pokyčių, reikia ką nors *daryti*. Visi „Miško žaidimo" tyrimo dalyviai iš anksto pasisakė vertinantys bendradarbiavimą ir norintys siekti ilgalaikių tikslų, tik išsekintos valios žaidėjai nesielgė pagal šias vertybes.

Šį tyrimą vykdę psichologai teigia, kad iš valios galias išeikvojusių žmonių negalima tikėtis, kad jie priims visuomenei naudingus sprendimus. Tai nerimą kelianti išvada, turint omeny, jog mes žinome, kaip lengva išsekinti valios resursus ir kiek daug savikontrolės pastangų kasdien iš mūsų pareikalauja begalė nereikšmingų sprendimų. Mes tikrai nebūsime pajėgūs spręsti nacionalinių ar pasaulinių krizių, tokių kaip lėtas ekonomikos augimas, sveikatos apsaugos, klimato kaitos problemos, jeigu būsime išsekę nuo siautėjimo prekybos centruose ar konfliktų su nepatinkančiais bendradarbiais.

Mes kiekvienas galime imtis tam tikrų veiksmų savikontrolei stiprinti ir pasiekti bent nedidelių pokyčių savo asmeniniame gyvenime. Bet sustiprinti ribotas visos tautos savikontrolės galimybes – sudėtinga užduotis. Užuot tikėjęsi, kad mes, kaip tauta, užsiugdysime stipresnę valią, kad galėtume pasiekti ambicingų tikslų, turėtume visais įmanomais būdais stiprinti savo pačių savikontrolę ar bent jau sumažinti jos poreikį elgdamiesi teisingai. Elgsenos ekonomistas Richardas Thaleris ir teisės dėstytojas Cassas Sunsteinas

pateikė įtikinamą pasirinkimo architektūros teoriją. Pagal ją, turi būti sukuriama sistema, padedanti žmonėms lengviau priimti teisingus sprendimus, atitinkančius jų tikslus ir vertybes. Pavyzdžiui, organų donorais tapti žmonės paprašomi tada, kai ateina atnaujinti vairuotojo pažymėjimo arba registruojasi dalyvauti rinkimuose. Sveikatos apsaugos įstaigos savo pacientams turėtų automatiškai paskirti laiką kasmetinei profilaktinei apžiūrai. Dauguma žmonių žino, kad tokius dalykus reikėtų padaryti, bet vilkina, nes visuomet atsiranda daug skubesnių darbų ir įvairių trikdžių.

Pasirinkimo architektūra jau naudojasi mažmenininkai, deja, dažniausiai ne vedini kilnių tikslų, o siekdami pelno. Turėdami pakankamai svarbią priežastį, jie, ko gero, galėtų savo parduotuvės matomesnėse vietose išdėstyti sveikus arba aplinką tausojančius produktus. Užuot prie kasų išrikiavę tokias impulsyviai įsigyjamas prekes kaip saldainiai ar paskalų žurnalai, prekybininkai tose vietose galėtų padėti tarpdančių valymo siūlų, prezervatyvų arba šviežių vaisių. Tyrimai rodo, kad toks prekių išdėliojimas paskatintų pirkti sveikatai naudingas prekes.

Manipuliuoti žmonių sprendimais sukurta pasirinkimo architektūros teorija gana prieštaringai vertinama. Tai gali atrodyti kaip žmogaus laisvės suvaržymas arba asmeninės atsakomybės nepaisymas. Vis dėlto, turėdami laisvę rinktis bet ką, žmonės dažniausiai pasirenka jų ilgalaikiams tikslams prieštaraujančius dalykus. Savikontrolės ribų tyrimų rezultatai rodo, kad taip yra ne dėl to, jog iš prigimties esame neracionalūs ir sąmoningai renkamės tai, kuo galime džiaugtis šiandien, nesukdami galvos dėl rytojaus. Greičiausiai mes būname pernelyg pavargę priešintis savo blogiausiems impulsams. Norėdami sustiprinti savikontrolę, turėtume pagalvoti apie tai, kaip galėtume sau padėti, kai esame išsekę ir dėl to silpni, o ne laukti, kada pasirodys idealusis „aš“ ir viską sutvarkys.

Pabaigos žodis

Savikontrolės ribų analizė pateikia paradoksalią išvadą: mes negalime kontroliuoti visko, tačiau vienintelis būdas sustiprinti savikontrolę – kaskart įtempti visas jėgas ir stengtis peržengti tas ribas. Valia, taip pat kaip ir raumenys, vadovaujasi taisykle „naudok, antraip neteksi". Jeigu taupysime energiją ir tapsime ant sofos drybsančiomis daržovėmis, prarasime ir tas jėgas, kurias dar turime. Bet jeigu kiekvieną dieną paversime valios ugdymo maratonu, nusistekensime iki visiško išsekimo. Mūsų tikslas – treniruotis taip, kaip tai daro protingi sportininkai, plėsti savo galimybių ribas, bet nepersistengti. Jeigu randame jėgų paskatinti save silpnumo akimirką, turime rasti ir būdų sau padėti priimti teisingą sprendimą net tada, kai esame labai pavargę.

SKYRIAUS SANTRAUKA

Pagrindinė mintis Savikontrolė yra panaši į raumenį. Naudojama ji pavargsta, bet reguliariai mankštinant ją galima sustiprinti.

Po mikroskopu

- ▲ *Valios pakilimai ir nuosmukiai.* Šią savaitę stebėkite, kaip jums sekasi save kontroliuoti, ypatingą dėmesį atkreipdami į tai, kada turite daugiausia valios, o kada esate linkę pasiduoti.
- ▲ *Ar jūs tikrai išsekę?* Kai kitą kartą pasijusite „per daug pavargę", kad parodytumėte esantys valingi, pasistenkite įveikti pirmąją nuovargio ribą žengdami dar vieną mažą žingsnelį.

Valios ugdymo eksperimentai

- ▲ *Valios dieta.* Rinkitės tokį maistą, kuris energijos suteikia ilgam.
- ▲ *Valios mankšta.* Šią savaitę savikontrolės „raumenį" treniruokite pasirinkę vieną dalyką, kuriam reikia „aš padarysiu" arba „aš nedarysiu" galios. Arba visą savaitę atidžiai stebėkite tai, į ką anksčiau nekreipdavote dėmesio.
- ▲ *Raskite savo „noriu" galią.* Radę savo stipriausią „noriu" galią – stimulą, kuris jus stipriausiai veikia silpnumo akimirkomis, – prisiminkite ją kaskart, pajutę, jog galite suklupti prieš pagundą.

4

LEIDIMAS NUSIDĖTI: KODĖL BŪDAMI GERI JAUČIAMĖS TURĮ TEISĘ PASIELGTI BLOGAI

Kaskart, kai dėstau valios mokslo kursą, pasaulis pateikia po naują, su valios trūkumu susijusį skandalą, puikiai iliustruojantį, kaip ir kodėl mes prarandame savikontrolę. Tarp tokių „dovanėlių“ galėčiau paminėti Tedą Haggardą, Eliotą Spitzerį, Johną Edwardsą ir Tigerį Woodsą. Jų istorijos šiuo metu tikrai nebėra karšta naujiena[11], bet vargu ar būna bent savaitė, kad koks nors garbingas pilietis – politikas, dvasininkas, policininkas, mokytojas ar sportininkas – nesukrėstų pasaulio savo gėdingu poelgiu.

Labai maga šiuos skandalus panagrinėti savikontrolės ribų požiūriu. Visi šie vyrai gyveno jausdami milžinišką visuomenės spaudimą, pradedant profesinių pareigų vykdymu ir baigiant tuo, kad 24 valandas per parą privalėjo galvoti apie savo įvaizdį. Savaime suprantama, jų savikontrolės raumuo buvo pavargęs, valios galios

[11] Tiems, kas apie šiuos skandalus jau pamiršo (o gal nė nebuvo girdėję), trumpa versija: Haggardas, populiarus pastorius, kovojęs prieš gėjų teises, buvo nutvertas apsvaigęs nuo narkotikų lytinių santykiu metu su prostitucija užsiimančiu vyru; Spitzeris buvo gubernatorius (o prieš tai Niujorko valstijos generalinis prokuroras), negailestingai kovojęs su korupcija, bet kaip vėliau paaiškėjo, buvo nuolatinis prostitucijos tinklo, kurio veiklą tuo metu tyrė FTB, klientas; Edwardsas buvo Demokratų partijos kandidatas į prezidentus ir rinkimų kampanijoje rėmėsi tvirtomis šeimos vertybėmis, bet paaiškėjo, kad pats yra neištikimas savo vėžiu sergančiai žmonai; ir pagaliau Woodsas – žymus golfo žaidėjas, garsėjęs savo disciplinuotumu, bet, kaip paaiškėjo, yra priklausomas nuo sekso.

išsekusios, cukraus kiekis kraujyje žemas, o smegenų kaktinė žievė bejėgė protestuoti. Kas žino, gal jie dar ir dietos laikėsi.

Tačiau tai būtų pernelyg paprastas atsakymas (nors neabejoju, kad juos ginantys advokatai šį argumentą tikrai būtų pasitelkę teisme). Ne kiekviena su savikontrole susijusi klaida atspindi tikrąjį kontrolės praradimą. Kartais mes sąmoningai priimame sprendimą pasiduoti pagundai. Kad iki galo suprastume, kodėl kartais netenkame valios, reikia kito paaiškinimo, labiau psichologinio nei fiziologinio.

Gal mums ir negresia nacionalinio masto isteriją sukeliantis sekso skandalas, bet mes visi linkę dėl valios trūkumo šiek tiek veidmainiauti, net jeigu tai tik tokia smulkmena kaip Naujųjų metų naktį sau duotų pažadų nevykdymas. Kad nenueitume žymiųjų vyrų klystkeliais, privalome apmąstyti prielaidą, kad valios pritrūkstame tik dėl silpnumo. Tam tikrais atvejais tampame perdėtos savikontrolės aukomis. Pasvarstykime, kaip pažanga gali pakenkti mūsų motyvacijai, kaip optimizmas paskatina atsiduoti malonumams ir kodėl išaukštindami savo dorybes nugarmame tiesiai nuodėmių link. Pamatysime, kad kiekvienu atveju galime rinktis daugiau nei vieną sprendimą. Pamatę, kaip duodame sau leidimą, galbūt rasime būdų, kaip nenuriedėti nuo bėgių.

NUO ŠVENTŲJŲ IKI NUSIDĖJĖLIŲ

Norėčiau, kad įvertintumėte žemiau pateiktus teiginius, pasirinkdami atsakymus: visai nesutinku, iš dalies nesutinku, iš dalies pritariu, visai nepritariu. Pirmiausia įvertinkite šį teiginį: *Dauguma moterų yra nelabai protingos.* O dabar, ką galvojate apie šį: *Dauguma moterų geriau tvarkosi namie augindamos vaikus, negu darbe.*

O dabar įsivaizduokite, kad uždavėte šiuos klausimus Prinstono universiteto studentams. Jeigu jums pasiseks, gal ir neišgirsite merginų pasiūlymo susikišti savo klausimyną į vieną vietą. Net ir vaikinai atmestų tokius seksistinius pareiškimus. Bet kas nutiktų, jeigu savo klausimus suformuluotumėte šiek tiek kitaip: *Kai kurios moterys nėra labai protingos* ir *Kai kurioms moterims labiau sekasi tvarkytis namuose ir rūpintis vaikais, negu dirbti.* Nėra taip paprasta iš karto atmesti šiuos teiginius. Gal jie ir turi seksistinio prieskonio, bet užginčyti sąvoką „*kai kurios*" sunku.

Tai buvo psichologų Benoît Monino ir Dale'o Millerio, nagrinėjusių stereotipus ir sprendimų priėmimą, atlikto tyrimo dalis. Kaip tikriausiai numanote, Prinstono universiteto studentai pirmuosius du teiginius iškart atmetė. Tačiau tie, kurie turėjo įvertinti sakinius, prasidedančius „*kai kurios* moterys", buvo ne tokie griežti.

Po to, kai studentai įvertino šiuos teiginius, jų buvo paprašyta įsijausti į darbdavio vaidmenį ir nuspręsti, ką jie priimtų į darbą. Jų užduotis buvo įvertinti kelių kandidatų – vyrų ir moterų – tinkamumą užimti aukštas pareigas tradiciškai vyrų dominuojamoje srityje, pavyzdžiui, statybų ar finansų versle. Atrodo, visai nesudėtinga užduotis, ypač studentams, kurie ką tik atmetė seksistinius teiginius. Jie tikrai neturėtų diskriminuoti aukštą kvalifikaciją turinčios moters. Tačiau Prinstono universiteto mokslininkų laukė kardinaliai priešingi rezultatai. Tie studentai, kurie griežtai pasisakė prieš seksistinius teiginius, buvo labiau linkę įdarbinti vyrą, negu tie, kurie nenoriai, bet vis dėlto sutiko su švelnesniais teiginiais, prasidedančiais žodžiais „*kai kurios* moterys". Tokio paties atsakymų modelio mokslininkai sulaukė ir po to, kai iš pradžių pateikė kelis rasistinius teiginius, o paskui suteikė progą diskriminuoti rasines mažumas.

Daugybę žmonių sukrėtė šio tyrimo rezultatai. Ilgą laiką psichologai buvo įsitikinę, kad kartą deklaravę savo nuostatas, turėtumėte ir toliau jų laikytis ir veikti pagal jas. Kas gi nori būti veidmainis? Tačiau Prinstono universiteto psichologai atskleidė, kad mūsų pa-

prastai nuoseklus elgesys turi išimčių. Kai reikia apsispręsti tarp gėrio ir blogio, dauguma mūsų tobula morale nesivadovaujame. Mes tiesiog norime jaustis gerai, o paskui galime daryti tai, ką norime.

Tie studentai, kurie griežtai atmetė seksistinius arba rasistinius teiginius, jautėsi moraliai pakylėti. Sau jie įrodė, kad nėra nei seksistai, nei rasistai, tačiau dėl to jie tapo lengviau pažeidžiami to, ką psichologai vadina *moraline teise*. Kai padarai ką nors gero, jautiesi esąs geras. O tai reiškia, kad gali lengviau pasiduoti savo impulsams ir daugeliu atveju tai virsta leidimu sau pačiam padaryti ką nors bloga. Šiuo atveju studentai buvo patenkinti savimi dėl to, kad atmetė seksistinius ir rasistinius teiginius ir, tapę mažiau budrūs, priėmė seksistinius ir rasistinius sprendimus. Jie buvo labiau linkę pasiduoti instinktyviam šališkumui ir mažiau linkę apsvarstyti, ar jų priimtas sprendimas atitinka jų bendrą nuostatą būti sąžiningiems. Jie nenorėjo diskriminuoti, paprasčiausiai jų ankstesnis geras elgesys juos apakino ir neleido pamatyti, kad priima žalingą sprendimą.

Moralinė teisė ne tik leidžia mums padaryti ką nors bloga; ji suteikia pagrindą atsisakyti net tada, kai esame prašomi padaryti gerą darbą. Pavyzdžiui, žmonės, kurių iš pradžių buvo paprašyta prisiminti, kada jie paskutinį kartą pasielgė dosniai, labdarai paaukojo net 60 proc. mažiau pinigų už tuos, kurie neturėjo prisiminti praeityje atliktų gerų darbų. Atliekant verslo imitavimo tyrimą, tie fabrikų vadovai, kurie prisiminė, kada paskutinį kartą pasielgė etiškai, buvo linkę atsisakyti brangių investicijų, mažinančių fabriko išmetamų teršalų kiekį.

Moraline teise galima paaiškinti, kodėl tokie žmonės, kurių aukšta morale niekas net nesuabejotų – pastorius, šeimos vertybes aukštinantis politikas, su korupcija kovojantis prokuroras, – gali rasti pasiteisinimų savo rimtiems moraliniams nusižengimams, nesvarbu, kas jis – vedęs televizijos pamokslininkas, sanguliaujantis su savo sekretore, konservatyvus iždininkas, už visuomenines lėšas remontuojantis savo namus, ar policininkas, prieš nesipriešin-

nantį nusikaltėlį panaudojantis brutalią jėgą. Dauguma dorais save laikančių žmonių net nesuabejoja dėl savo impulsų, o kai kuriems apie jų dorybes nuolat primena jų užimamos pareigos.

Kodėl mes staiga pradėjome kalbą apie diskriminaciją ir sekso skandalus, užuot šnekėję apie dietas ir darbų vilkinimą? Todėl, kad valios ugdymo iššūkis yra ne kas kita, kaip kova tarp dorybės ir nuodėmės. Kur tik iškyla moralės klausimas, atsiranda ir moralinė teisė. Jei sportuodami galvojate, jog esate „geri", o kai nesportuojate – „blogi", tai daug didesnė tikimybė, kad, šiandien pasportavę, rytoj nuo treniruotės išsisuksite. Jei giriate save už tai, kad ėmėtės sunkaus darbo, o smerkiate, kai jį atidėliojate, tikėtina, kad, iš ryto gerai padirbėjus, po pietų jus apims tingulys. Trumpai tariant: kaskart iškilus vidiniam konfliktui, įsitikinimas, jog esame „geri", suteikia mums moralinę teisę pabūti blogiukais.

Svarbiausia, kad tai neturi nieko bendra su cukraus kiekio kraujyje sumažėjimu ar valios išsekimu. Psichologų paklausti, kodėl nuolaidžiavo savo impulsams ir pasielgė blogai, žmonės atsakė, jog tai buvo jų sąmoningas pasirinkimas, o ne nevalingas veiksmas. Be to, jie nesijautė kalti. Priešingai, didžiavosi savimi ir savo mažą nuodėmę laikė pelnytu atlygiu. Štai kaip jie teisinosi: „Aš buvau labai geras ir nusipelniau malonumo." Jausmas, jog turi kam nors moralinę teisę, labai dažnai veda prie moralinio nuosmukio. Dėl to, kad už savo dorybes esame greiti atleisti savas nuodėmes, dažnai pamirštame svarbiausius tikslus ir pasiduodame pagundoms.

Miela ir maloni moralinės teisės logika

Moralinės teisės logika, švelniai tariant, yra visai nelogiška. Ir taip yra iš esmės todėl, kad vertindami savo elgesį mes retai ieškome ryšių tarp savo „gero" ir „blogo" elgesio. Jeigu parduotuvėje susiturėjai nenusipirkęs kokio nors patikusio daikčiuko, grįžęs namo greičiausiai *prisivalgysi* nesveiko maisto. Viršvalandžius dirbęs tarnautojas

gali pasijusti turįs moralinę teisę savo asmenines išlaidas padengti įmonės kreditine kortele.

Viskas, kas leidžia mums pasijusti mielais ir maloniais dėl savo dorybių, net jeigu tai tik pasvarstymas apie gerus darbus, gali mums suteikti moralinę teisę pasielgti impulsyviai. Per vieną tyrimą jo dalyviai buvo paprašyti pasirinkti, kokia savanoriška veikla mieliau užsiimtų: mokytų vaikus benamių prieglaudoje ar tvarkytų aplinką. Nors iš tikrųjų niekas jų nebūtų vertęs dirbti šio darbo, vien mintis apie tokią galimybę sustiprino jų norą įsigyti porą žinomo dizainerio sukurtų džinsų. Kitas tyrimas atskleidė, kad vien pasvarsčius apie galimybę paaukoti pinigų labdarai sustiprėjo troškimas pradžiuginti save nauju pirkiniu. Bet didžiausias kilnumas pasireiškia, kai būname linkę apdovanoti save už tai, ką galėjome padaryti, bet nepadarėme. *Galėjome* suvalgyti visą picą, bet suvalgėme tik tris gabalėlius. *Galėjome* atnaujinti visą garderobą, bet nusipirkome tik vieną švarką. Laikydamiesi šios absurdiškos logikos, kiekvieną nuodėmę galime paversti pasididžiavimo vertu dalyku. (Jaučiatės kaltas dėl viršyto kreditinės kortelės limito? Baikit, jūs bent jau neapiplėšėte banko, kad grąžintumėte skolas!)

Tokie tyrimai atskleidžia, kad mūsų smegenyse nėra griežtos sąskaitos, kurioje būtų suskaičiuoti visi mūsų geri darbai ir įvertinta, kokio nuodėmių atleidimo esame nusipelnę. Mes tiesiog pasitikime jausmu, kad gerai elgėmės ir esame geri žmonės. Moralinius samprotavimus tyrinėjantys psichologai žino, kad būtent taip mes vertiname, kas gera, o kas bloga. Mes elgiamės intuityviai, o logiką prisimename tik tuomet, kai esame verčiami paaiškinti savo jausmus. Labai dažnai mes net negalime logiškai pagrįsti savo pasirinkimo, bet vis tiek laikomės savo nusistatymo. Kaip pavyzdį pateiksiu vieną moralės požiūriu abejotiną situaciją, kurią psichologai pasitelkia norėdami išsiaiškinti, kaip mes nusprendžiame, kas teisinga, o kas – ne. Jie klausia, ar moralės požiūriu priimtina, jei suaugę brolis ir sesuo lytiškai santykiauja, nes abu to nori ir

naudoja priemones, apsaugančias nuo nėštumo? Daugeliui vien toks klausimas sukelia pasišlykštėjimą. Tai iš principo *neteisinga!* Tik paskui mes įtempiame smegenis, kad paaiškintume, kodėl tai gali būti amoralu.

Jeigu apie ką nors pagalvoję iškart nepajuntame vidinio pasišlykštėjimo, sąžinės graužimo arba stingdančios baimės, mums tai neatrodo neteisinga. Grįžkime prie žemiškesnių valios ugdymo iššūkių. Jeigu toks veiksmas, kai pakišame lėkštę antram gabalui gimtadienio torto arba perbraukiame kredito kortele už dar vieną nedidelį pirkinį, instinktyviai nesukelia jausmo, jog taip elgtis „neteisinga", mes nė nesuabejojame savo impulsų teisingumu. Jeigu esame patenkinti savimi už praeityje padarytus darbus, mums lengviau nuolaidžiauti sau ateityje. Jeigu jaučiatės esą šventieji, savęs pamaloninimas negali būti blogas dalykas. Atrodo, kad taip elgtis teisinga. Tarsi būtumėte tai užsitarnavę. Jeigu *vienintelis dalykas, motyvuojantis jus imtis valios ugdymo iššūkių, yra noras būti pakankamai geru žmogumi,* jūs paslysite ir pasiduosite pagundai kaskart, vos tik pasijusite patenkinti savimi.

Tačiau blogiausioji moralinės teisės pusė nėra jos abejotina logika, o tai, kad ji mus skatina elgtis priešingai mūsų svarbiausiems interesams. Ji mus įtikina, kad silpnavalis elgesys – nesvarbu, nustojate laikytis dietos, klimpstate gilyn į skolas ar išsmunkate surūkyti cigaretės – yra „atpildas". Tai beprotybė, bet ji tokia galinga jėga veikia mūsų smegenis, kad visus jūsų „noriu" paverčia į „turėčiau".

Morale vadovaujantis priimami sprendimai taip pat nė iš tolo nėra tokie motyvuojantys, kokiais esame pratę juos laikyti. Mes idealizuojame savo troškimą būti dorais, be to, dauguma žmonių mano, kad juos stipriausiai veikia kaltės ir gėdos jausmas. Bet ką mes bandome apgauti? Labiausiai mus motyvuoja noras gauti tai, ko trokštame, ir išvengti to, ko nenorime. Sudorovindami tam tikrą elgesį tik dar labiau dėl jo abejojame. Jeigu savo valios iššū-

kiu pasirinkote ką nors, kas paverstų jus geresniu žmogumi, neišvengiamai pradėsite abejoti, kam jums iš viso to reikia. Tokia jau žmogaus prigimtis – priešintis kitų įvestoms taisyklėms savo pačių gerovės labui. Jeigu mėginsite patys sau įsivesti taisykles dėl moralinių nuostatų, norėdami tapti geresni labai greitai išgirsite savo blogosios pusės balsą. Tos, kuri nenori būti kontroliuojama. Jeigu sau pasakysite, kad sportuoti, neišlaidauti, nerūkyti yra *teisinga* – užuot akcentavę, jog tai tikrai padės siekti gyvenime svarbių tikslų, jūs greičiausiai to nedarysite sistemingai.

Kad nepakliūtumėte į moralinės teisės pinkles, svarbu atskirti tikras moralines dilemas nuo paprasčiausių sunkumų. Gal sukčiavimas mokant mokesčius ar neištikimybė sutuoktiniui ir yra moralinė yda, tačiau laikantis dietos nugvelbtas vienas kitas skanėstas tikrai nėra moralinė nuodėmė. Deja, dauguma žmonių mano, kad bet koks savikontrolės praradimas yra moralės išbandymas. Pagal tai, ar sugebame atsispirti desertui, laiku nueiti miegoti, neviršyti kreditinės kortelės limito, mes sprendžiame kokie – geri ar blogi – esame. Tačiau nė vienas iš šių dalykų neleidžia nuspręsti, kas yra dorybė, o kas – nuodėmė. Kai apie savo valios iššūkius galvojame pagal moralės principus, mes susipainiojame vertindami save, nebematome, kaip stipresnė valia gali padėti mums gauti tai, ko norime.

PO MIKROSKOPU: DORYBĖ IR NUODĖMĖ

Šią savaitę atkreipkite dėmesį į tai, ką sau ir kitiems sakote, kai kam nors pritrūkstate valios arba kai sėkmingai įgyvendinate daug valios pastangų pareikalavusius planus.

- Ar manote esą „geri“, kai įveikiate valios iššūkius, o „blogi“, kai pasiduodate pagundai arba ką nors vis atidėliojate?
- Ar už „gerą“ elgesį jaučiatės turį moralinę teisę padaryti ką nors „bloga“? Ar tai būna koks nors nekaltas atlygis ar leidimas nevykdyti svarbių valios ugdymo tikslų?

Būsima nuotaka, po treniruotės leidžianti sau sočiai pavalgyti, priauga svorio

Trisdešimt penkerių metų finansų patarėja Šeril po aštuonių mėnesių ruošėsi ištekėti. Iki vestuvių ji norėjo numesti septynis kilogramus ir tris kartus per savaitę pradėjo vaikščioti į sporto klubą. Bėda ta, kad lipimą laiptais imituojantis treniruoklis rodė, kiek kalorijų per minutę ji sudegina. Žiūrėdama į sudegintų kalorijų skaičių Šeril įsivaizduodavo maistą, kuriam suvalgyti manė užsidirbanti teisę. Nors iš pradžių ji buvo pasiryžusi ne tik sportuoti, bet ir mažinti kalorijų skaičių, tomis dienomis, kai eidavo į sporto klubą, ji leisdavo sau suvalgyti šiek tiek daugiau. Pasimankštinusi papildomai penkias minutes, ji jausdavosi užsidirbusi šokoladinių pagardų ant jogurtinių ledų arba antros taurės vyno po vakarienės. Pamažu treniruotė tapo neatsiejama nuo teisės į malonumą. O rezultatas – priaugta pusantro kilogramo svorio.

Sportuojant sudegintas kalorijas mintyse paversdama viliojančiu maistu Šeril pamiršo savo pagrindinį tikslą – numesti svorio. Kad ištrūktų iš šio užburto „moralinės teisės“ rato, į treniruotes ji turėjo žiūrėti kaip į būtiną žingsnį savo tikslui pasiekti, o *sveika mityba* turėjo būti antrasis, nepriklausomas žingsnis. Vienas „geras“ darbas neatleidžia nuo pareigos atlikti kito, o gerai atlikus pirmąjį, negalima atlaidžiau žiūrėti į antrąjį.

> *Nesupainiokite veiksmo, padedančio pasiekti tikslą, su pačiu tikslu. Žengę vieną žingsnį link tikslo dar neatitrūkstate nuo kabliuko. Atkreipkite dėmesį, ar apdovanodami save už gerus darbus nepamirštate savo svarbiausio tikslo.*

SUNKUMAI DARANT PAŽANGĄ

Net jeigu siekdami tikslo ir nepaverčiate kiekvieno atlikto darbo uždirbtais taškais, vis tiek išlieka pavojus pakliūti į moralinės teisės spąstus. Taip yra dėl to, kad *visi* amerikiečiai linkę moralizuoti. Ne, ne dėl sekso. Dėl pažangos! Pažanga yra geras dalykas. Padarę pažangą jaučiatės gerai. Taip gerai, kad norite iškart save pasveikinti: „Šaunuolis! Gerai padirbėjai!“

Prieš prisisegant ant krūtinės aukso žvaigždę, vertėtų giliau susimąstyti. Nors dauguma mano, kad pažanga skatina siekti dar didesnės sėkmės, psichologai žino, kad, įveikę vieną etapą, mes labai greitai randame pasiteisinimų lėtinti tempą. Čikagos universiteto verslo fakulteto profesorė Ayelet Fishbach ir Jeilio vadybos mokyklos profesorius Ravis Dharas įrodė, kad, pamatę savo pastangų rezultatus, žmonės linkę užmigti ant laurų. Atlikdami vieną tyrimą

jie priminė sėkmingai dietos besilaikantiems dalyviams, kaip jie priartėjo prie, jų manymu, idealaus savo svorio. Po to, kaip padėkos dovanėlę, pasiūlė jiems po obuolį arba šokoladinį batonėlį. Net 85 proc. savo rezultatais patenkintų programos dalyvių pasirinko ne obuolį, o šokoladinį batonėlį, o iš tų, kuriems nebuvo priminta apie jų pažangą, šokoladuką pasirinko tik 58 proc. Tokią pačią išvadą padarė ir studentų akademinius rezultatus tyrusi mokslininkų grupė. Tie studentai, kurie jautėsi gerai padirbėję ruošdamiesi egzaminui, vakarą dažniau praleisdavo su draugais gerdami alų.

Padaryta pažanga gali paskatinti mus pamiršti tikslą, dėl kurio taip sunkiai dirbome, nes ji išbalansuoja jėgų pusiausvyrą tarp dviejų prieštaringų mūsų asmenybės pusių. Prisiminkime, kad pagal apibrėžimą – valia pasireiškia atsiradus dviem vienas kitam prieštaraujantiems tikslams. Viena jūsų pusė galvoja apie ilgalaikius tikslus (pvz., numesti svorio), o kita pusė nori greito atlygio (šokolado!). Iškilus pagundai, jūsų išmintingoji pusė turi nutildyti sau pataikaujančios pusės balsą. Tačiau savikontrolės pergalė turi ir nenumatytų pasekmių: ji laikinai patenkina, o kartu ir nutildo jūsų išmintingąją pusę. Ilgą sąrašą įvairiausių tikslų saugančios smegenys, padarius pažangą, vedančią prie ilgalaikio tikslo, jį kuriam laikui pamiršta. Dabar visą dėmesį jos sutelkia į kitą tikslą, kuris dar nebuvo patenkintas – į norą suteikti sau malonumo. Psichologai tai vadina *tikslo išlaisvinimu.* Tikslas, kurį pasitelkdami bandėte numalšinti savikontrolę, tampa dar stipresnis, o bet kokia pagunda traukia dar labiau.

Kitaip tariant, žengę žingsnį į priekį, jūs suteikiate sau leidimą žengti du žingsnius atgal. Pasirašę ilgalaikę senatvės pensijos kaupimo sutartį, galite išlaisvinti tą savo asmenybės pusę, kuri nori čia pat ką nors nusipirkti. Susitvarkę darbo stalą, patenkinsite dirbti norinčią pusę, bet išlaisvinsite tą, kuri nori žiūrėti televizijos žaidimą. Klausėte ant peties tupinčio angelo, bet dabar jį užgožė velnio gundymas.

Net ir patys patikimiausi tikslo siekimo įrankiai, tokie kaip privalomų darbų sąrašo sudarymas, gali atsigręžti prieš jus. Ar kada nors esate patyrę jausmą, kai sudarę skubių darbų sąrašą nusprendžiate, kad šiai dienai darbų jau pakanka? Jeigu taip, tai jūs toks esate ne vienas. Sudarius darbų sąrašą, taip palengvėja, kad mes supainiojame nustatymą to, kas turi būti atlikta, su konkrečiomis pastangomis tikslui pasiekti. (Arba, kaip pasakė vienas mano studentas, jis mėgsta seminarus apie produktyvumą dėl to, kad jie leidžia jam *jaustis* labai produktyviam, nepaisant to, kad iš tikrųjų dar nieko nėra padaręs.)

Nors tai prieštarauja mūsų įsitikinimui, kas padeda siekti tikslo, pasiektos pažangos akcentavimas kaip tik ir trukdo. Svarbiausia ne tai, kad pasiekėme pažangos, o kad jaučiamės ja patenkinti ir tvirtai nebesilaikome užsibrėžto tikslo.

Pažanga gali motyvuoti ir netgi sužadinti stipresnę savikontrolę, bet tik tuo atveju, jei veiksmais įrodysite, kad *esate įsipareigoję* įgyvendinti tikslą. Kitaip tariant, turite pažvelgti į tai, ką jau nuveikėte, bet tik tam, kad pasiryžtumėte toliau siekti savo tikslo ir, jeigu reikia, įdėti dar daugiau pastangų. Visai nesunku pradėti taip mąstyti, tiesiog mūsų smegenys neįpratusios taip veikti. Joms labiau būdinga ieškoti priežasčių, leidžiančių liautis ką nors darius.

Toks prieštaringas nusiteikimas veda prie labai skirtingų pasekmių. Žmonės, kurie siekdami užsibrėžto tikslo ėmėsi realių veiksmų (pradėjo sportuoti, mokytis, taupyti), paklausti apie tai, kaip jaučiasi padarę pažangą, dažniausiai priimdavo jų pagrindiniam tikslui priešingą sprendimą, pavyzdžiui, kitą dieną nenueidavo į sporto klubą, užuot mokęsi išeidavo susitikti su draugais arba nusipirkdavo ką nors itin brangaus. Ir priešingai, paklausti, ar vis dar jaučiasi *pasiryžę* siekti tikslo, jie lengviau atsispirdavo įvairioms pagundoms. Akcentuojant skirtingus dalykus, labai pasikeičia požiūris į savo veiksmus: reikia pabrėžti „padariau, nes *aš to norėjau*“, o ne „padariau, puiku, bet dabar galiu daryti tai, ko iš tikrųjų noriu“.

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: KAD ATŠAUKTUMĖTE SAU DUOTĄ LEIDIMĄ, PRISIMINKITE „KODĖL“

Kaip sutelkti dėmesį į įsipareigojimų vykdymą, o ne į pasiektą pažangą? Honkongo ir Čikagos universitetų mokslininkai, remdamiesi savo tyrimų rezultatais, siūlo įdomią strategiją. Jiems paprašius studentų prisiminti, kada paskutinį kartą nesusvyravo ir atsilaikė prieš pagundą, suveikė moralinės teisės mechanizmas ir net 70 proc. apklausos dalyvių, pirmai progai pasitaikius, neątsispyrė pagundai leisti sau malonumą. Tačiau paklausus, *kodėl* jie atsilaikė, moralinės teisės efektas nepasireiškė ir net 69 proc. atsispyrė pagundai. Pagaliau mokslininkai atrado stebuklingą, bet labai paprastą būdą savikontrolei sustiprinti, kad studentai galėtų priimti jų svarbiausiam tikslui neprieštaraujančius sprendimus. Prisiminkite, kad „kodėl“ veikia, nes pakeičia jūsų požiūrį į galimybę suteikti sau malonumą. Tada malonumas bus toliau siekti tikslo, o ne pasiduoti pagundai. Prisiminę „kodėl“, padėsite sau atpažinti pavojus ir ieškoti kitų galimybių tikslui pasiekti.

Kai kitą kartą jau norėsite apdovanoti save už praeityje nuveiktus gerus darbus, sustokite ir prisiminkite „kodėl“.

KAI RYTOJUS SUTEIKIA MORALINĘ TEISĘ ŠIANDIEN

Kaskart paplekšnodami sau per petį už padarytą pažangą arba prisimindami, kad vakar įveikėme pagundas, esame greiti apsidovanoti už tai, kad praeityje gerai elgėmės. Tačiau labai miglota moralinės teisės matematika neapsiriboja vien tik praeities darbais. Mes taip pat lengvai žvelgiame ir į ateities planus ir esame linkę apdovanoti save už būsimą dorybingą elgesį. Pavyzdžiui, žmonės, kurie *ketina* eiti vakare pasportuoti, greičiausiai per pietus suvalgys daugiau nei paprastai. Šis įprotis mums leidžia nusidėti šiandien, o rytoj atidirbti (ar bent jau taip sau pasiteisiname).

Neskaičiuokite salotų su kepta vištiena, kol viščiukai dar neišsirito

Įsivaizduokite: pietų metas, jūs skubate, ir patogiausias būdas ko nors užkrimsti – greitojo maisto užkandinė. Jūs siekiate numesti svorio ir tapti sveikesni, todėl norite išvengti tukinančio maisto. Atsistoję į eilę maloniai nustebate, kad, be įprastų nesveikų patiekalų, restoranas siūlo naują salotų meniu. Užkandinė yra netoli jūsų darbo, todėl užsukate čia dažniau, nei derėtų, svajodami apie lieknesnį liemenį. Jūs džiaugiatės, kad dabar galėsite valgyti tai, dėl ko vėliau negraus sąžinė. Atsistoję į eilę svarstote, ką čia pasirinkus: žalias salotas ar salotas su ant grotelių kepta vištiena. Kai pagaliau prieinate kasininkę, išgirstate savo balsą: „Dvigubą sūrainį su keptomis bulvytėmis."

Kas atsitiko?

Gal nugalėjo seni įpročiai, o gal keptų bulvyčių aromatas įveikė jūsų gerus ketinimus. Bet ar patikėsite, kad į meniu įtraukti sveiki patiekalai paskatino jus užsisakyti sūrainį su keptomis bulvytėmis?

Štai tokią išvadą padarė Niujorko universiteto Barucho koledžo mokslininkai, tiriantys rinkodarą. Juos sudomino „McDonald's" tinklo pateikta ataskaita, kad, restorano meniu papildžius sveikesniais patiekalais, „Big Macs" pardavimai šovė į viršų. Norėdami išsiaiškinti, kodėl taip atsitiko, mokslininkai įkūrė tariamą restoraną ir sudarė savo greitojo maisto meniu. Eksperimento dalyviams jie išdalijo meniu ir liepė išsirinkti vieną patiekalą. Visuose meniu buvo įrašyti greitojo maisto užkandinėms būdingi patiekalai, tokie kaip skrudintos bulvytės, traškūs vištienos gabaliukai ir orkaitėje keptos įdarytos bulvės. Tačiau pusė dalyvių gavo specialius meniu, į kuriuos buvo įtrauktos ir sveikatai daug naudingesnės salotos. Atsiradus galimybei pasirinkti salotas, daug daugiau dalyvių pasirinko patį *nesveikiausią* ir labiausiai tukinantį patiekalą. Tą patį efektą mokslininkai pastebėjo ir prie užkandžių aparato. Į saldumynais prekiaujantį aparatą įdėjus mažiau kaloringų užkandžių, tyrimo dalyviai *dažniau* pasirinkdavo patį nesveikiausią produktą (šiuo atveju tai buvo kremu pertepti šokoladiniai sausainiai).

Kodėl taip atsitinka? Kartais protas taip nudžiunga, kad yra *galimybė* veikti laikantis tikslo, kad tą galimybę supainioja su tikslo pasiekimu. Kai tikslas valgyti sveiką maistą jau ranka pasiekiamas, svarbesnis tampa neįgyvendintas tikslas – iš karto patirti malonumą. Vidinis spaudimas užsisakyti sveiką patiekalą sumažėja, nes pajuntame kur kas stipresnį troškimą iškart suteikti sau malonumą. Negana to, pasielgiame dar neracionaliau: iš viso meniu išsirenkame labiausiai arterijas užkemšantį, pilvą išpučiantį ir apskritai gyvenimą trumpinantį patiekalą. Šie tyrimai verčia susimąstyti, ar sveikata besirūpinančios visuomenės spaudimas į valgiaraštį mokyklų valgyklose, tinkliniuose restoranuose, maistą paduodančiuose aparatuose įtraukti bent vieną sveiką patiekalą nedaro mums meškos paslaugos. Meniu turėtų būti keičiamas iš esmės, įtraukiant į jį tik sveikesnius patiekalus. Priešingu atveju žmonių pasirinkimas gali būti net blogesnis, nei nieko nekeičiant.

Gal manote, kad jūs šiam efektui taip lengvai nepasiduotumėte? Žinoma, jūsų savikontrolė yra daug stipresnė nei tų mulkių, kurie dalyvavo tyrime! Jei taip manote, vadinasi, jums dar blogiau. Eksperimento dalyviai, kurie save vertino kaip turinčius tvirtą valią, ypač kalbant apie maistą, dažniau už kitus iš valgiaraščio, kuriame būta ir sveikų patiekalų, išsirinkdavo patį nesveikiausią. Iš visų valios galiūnais save apibūdinusių tyrimo dalyvių tik 10 proc. pasirinko nesveikiausią patiekalą tuo atveju, kai salotų valgiaraštyje nebuvo, ir net 50 proc. suklupo tada, kai turėjo galimybę rinktis salotas. Galbūt būdami tikri, kad sveiką maistą galės valgyti ateityje, šiandien jie be sąžinės graužaties užsisakė keptų bulvyčių.

Tai parodo, kokią mes darome pagrindinę klaidą galvodami apie pasirinkimą ateityje. Mes nuolat klaidingai tikimės, kad rytoj priimsime visiškai kitokį sprendimą, nei priimame šiandien. Surūkau šią cigaretę, bet nuo rytojaus metu rūkyti. Praleisiu treniruotę šiandien, bet rytoj tikrai nueisiu į sporto klubą. Per atostogas pripirksiu dovanų, bet paskui tris mėnesius nekišiu nosies į jokią parduotuvę.

Toks optimizmas suteikia mums teisę mėgautis šiandien, ypač kai žinome, kad artimiausioje ateityje bus galimybė rinktis kitaip. Pavyzdžiui, Jeilio universiteto mokslininkai tiriamai studentų grupei pasiūlė rinktis liesą jogurtą ar didelį sausainį. Iš tų, kuriems buvo pasakyta, kad tokių užkandžių gaus kiekvieną dieną, net 83 proc. pasirinko sausainį, o iš maniusiųjų, jog tai vienkartinės vaišės, sausainį pasirinko tik 57 proc. studentų. Lygiai taip pat studentai elgėsi ir tada, kai jiems pasiūlė rinktis primityvią pramogą ar intelektualų užsiėmimą („pasimokyti ir apsišviesti galėsiu kitą savaitę") ir mažesnį piniginį atlygį dabar ar didesnį, bet vėliau („dabar man reikia pinigų, o kitą savaitę galėsiu palaukti didesnio atlygio").

Tiesą sakant, net 67 proc. studentų, žinojusių, kad ir kitą savaitę turės tą patį pasirinkimą, išmintingesnį sprendimą atidėjo ateičiai. Tačiau kai po savaitės sugrįžo į laboratoriją ir vėl turėjo pasirinkti,

tik 36 proc. jų pasirinko kitą dalyką. Be to, žinodami, kad vėliau galės pakeisti savo sprendimą, jie nesijautė tokie kalti dėl to, kad pirmąjį kartą nuolaidžiavo savo norams.

PO MIKROSKOPU: AR PRISIIMATE NUOPELNUS UŽ RYTDIENĄ?

Atkreipkite dėmesį, kai turite priimti sprendimą, susijusį su jūsų pasirinktu valios ugdymo iššūkiu, ar mintyse sau nepriżadate, kad ateityje elgsitės geriau? Ar nesiteisinate, kad už šiandienos nuodėmes atidirbsite rytoj? Ar nuo tokių minčių sunkiau save kontroliuoti šiandien? Nepamirškite to iki rytojaus. Ar iš tikrųjų padarote tai, ką pasižadėjote, o gal užburtas ratas „šiandien pasimėgausiu, o rytoj keisiuos" sukasi toliau?

Kodėl visuomet galvojame, kad rytoj bus laiko

Dėl savo optimistinio požiūrio į ateitį ne tik nukeliame darbus, bet ir įsivaizduojame, kad rytoj daug lengviau padarysime tai, ko nepadarėme šiandien. Psichologai seniai įrodė, kad mes visi klaidingai numatome, jog ateityje turėsime kur kas daugiau laiko, nei turime jo šiandien. Šią proto apgaulę geriausiai atskleidė du rinkodaros profesoriai – Robinas Tanneris iš Madisono Viskonsino universiteto ir Kurtas Carlsonas iš Djuko universiteto. Juos sudomino tai, kad pirkdami treniruoklį žmonės labai klaidingai įsivaizduoja, kiek laiko juo mankštinsis. (Tikriausiai 90 proc. asmeninių treniruoklių guli rūsyje ir kaupia dulkes.) Jiems buvo smalsu, kaip pirkėjai įsivaizdavo savo ateitį ir ką galvojo apie visus tuos svarmenis ir treni-

ruoklius? Ar jie įsivaizdavo, kad ir ateityje turės daugybę įsipareigojimų, bus begalė pagundų, o jie bus tokie pat pavargę? O gal jie manė, kad viskas pasikeis?

Siekdami tai išsiaiškinti, mokslininkai didelės grupės žmonių paklausė, kiek kartų per savaitę (vidutiniškai) jie ketina sportuoti kitą mėnesį? Kitos grupės jie paklausė šiek tiek kitaip: *„Esant idealioms sąlygoms,* kiek kartų per savaitę jūs sportuotumėte kitą mėnesį?" Abiejų grupių požiūris į ateitį buvo vienodas, nes visi be išimties atsakė į klausimą, mintyse turėdami „idealias sąlygas", nors viena grupė turėjo apsispręsti ne dėl idealaus, o dėl savo konkretaus elgesio. Žiūrėdami į ateitį mes nematome tų iššūkių, su kuriais susiduriame šiandien. Mes tikime, kad rytoj turėsime daugiau laiko ir energijos atlikti tai, ko nenorime daryti šiandien. Mes pasiteisiname tuo, kad ateityje elgsimės kitaip ir atsigriebsime už prarastą laiką.

Tokią psichologijos tendenciją sunku nugalėti. Eksperimentatoriai vienai grupei bandė pasufleruoti, kad šie realiau vertintų savo ateitį, ir pateikė jiems tikslesnes instrukcijas: „Prašome nenurodyti, kaip elgtumėtės idealiomis sąlygomis, o pasistenkite kuo tiksliau nuspėti savo elgesį." Tokias instrukcijas gavę žmonės, vertindami savo būsimą elgesį, pademonstravo dar didesnį optimizmą, į anketas įrašę didžiausius skaičius. Tyrėjai nusprendė šiems optimistams suteikti progą savo spėjimus patikrinti realybėje, todėl po dviejų savaičių pakvietė visus pasikalbėti, kiekgi kartų iš tiesų buvo nuėję sportuoti? Nieko nuostabaus, kad šis skaičius buvo mažesnis, nei tikėtasi. Žmonės spėjo turėdami omenyje idealias sąlygas, bet tas dvi savaites gyveno realiame pasaulyje.

Tada mokslininkai žmonių paklausė, kiek kartų ketina eiti sportuoti per *kitas* dvi savaites. Amžini optimistai nurodė dar didesnius skaičius, negu spėdami pirmą kartą, ir, aišku, pateikė daug didesnius, negu iš tikrųjų buvo apsilankę sporto klube per praėjusias dvi savaites. Jie elgėsi taip, tarsi pirmasis sprendimas būtų buvęs teisingas, bet po „netikėtai prasto" pasirodymo per praėjusias dvi savai-

tes, jie norėjo atsigriebti pasportuodami papildomai. Užuot praėjusias dvi savaites įvertinę kaip realybę, o pirmąjį spėjimą – kaip nerealią siekiamybę, jie į tas dvi savaites pasižiūrėjo kaip į anomaliją.

Toks optimizmas suprantamas – jeigu kaskart užsibrėždami tikslą mes manytume, kad mums nepavyks jo įgyvendinti, numotume ranka dar nepradėję. Tačiau jeigu remdamiesi savo teigiamais lūkesčiais vertinsime dabartinį neveiklumą, galime net ir tikslo neužsibrėžti.

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: RYTOJUS TOKS, KAIP ŠIANDIENA

Elgsenos ekonomistas Howardas Rachlinas pasiūlė įdomų būdą, kaip nugalėti norą visus pokyčius pradėti rytoj. Norėdami pakeisti savo elgesį, iš pradžių stenkitės, kad jūsų elgesys nesikeistų ir taptų kuo pastovesnis. Jis įrodė, kad rūkaliai, paprašyti kasdien surūkyti po vienodą skaičių cigarečių, galiausiai pradėjo mažiau rūkyti, net ir tada, kai jų buvo primygtinai prašoma nemažinti per dieną surūkomų cigarečių skaičiaus. Rachlinas teigia, kad šis metodas veikia, nes rūkaliai šventai tiki, jog rytoj bus kitaip. Todėl kiekviena jų surūkyta cigaretė yra ne tik *šiandien* surūkyta, bet ir rytoj, poryt, užporyt surūkyta cigaretė. Kiekviena nauja cigaretė sunkina naštą ir tampa vis sunkiau paneigti, kad ir viena cigaretė kenkia sveikatai.

Šią savaitę ugdydami valią pritaikykite Rachlino patarimą sau: kiekvieną dieną stenkitės, kad jūsų elgesys būtų pastovus. Į kiekvieną pasirinkimą žiūrėkite kaip į visus būsimus pasirinkimus. Todėl, užuot klausę savęs: „Ar noriu suvalgyti šokoladinį bato-

nėlį?“, paklauskite: „Ar tikrai noriu to, kas manęs laukia, jeigu visus ateinančius metus popiet suvalgysiu po vieną šokoladinį batonėlį?“ O jeigu nuolatos atidedate tai, ką, žinote, privalote atlikti šiandien, užuot klausę: „Ar mieliau padaryčiau tai rytoj?“, paklauskite savęs: „Ar tikrai nebijau pasekmių, kurios manęs laukia, jeigu visą laiką atidėliosiu?“

Vegetaras iki vakarienės

Trisdešimtmetis tinklinių sistemų analitikas Džefas graužėsi dėl to, kad yra mėsėdis. Jis nuolat skaitydavo apie tai, kaip sveika valgyti kuo mažiau mėsos, jau nekalbant apie visas baisybes maisto gamybos pramonėje. Tačiau jautienos buritas, pica su „Pepperoni“ dešra, mėsainis iš greitojo maisto užkandinės ir kepta šoninė pusryčiams jam suteikdavo nepaprastą malonumą. Džefas žinojo, kad tapęs vegetaru nebesigraužtų dėl žudomų gyvūnų, tačiau vos tik po ranka pasitaikydavo gabalėlis picos, noras tapti geresniu žmogumi išgaruodavo drauge su išsilydžiusio sūrio aromatu.

Jo pirmieji bandymai valgyti mažiau mėsos rėmėsi labai išradinga *moraline teise*. Jis pastebėjo, kad suvalgęs vegetarišką patiekalą ima manyti, jog kompensuoja vieno mėsiško patiekalo „blogį“, pavyzdžiui, prie aštraus vegetariško troškinio jis nebejaučia kaltės, kad užsisako ir jautienos buritą. Arba pagal tai, ką valgydavo pusryčiams, nuspręsdavo, kokia – „gera“ ar „bloga“ – bus visa diena: jeigu pusryčiams sukirsdavo kiaušinienės su šonine, diena būdavo „bloga“, o tai reiškė, kad mėsos gali valgyti ir per pietus, ir per vakarienę. Rytoj, įtikinėdavo save, bus gera diena nuo ryto iki vakaro.

Užuot kasryt spręsdamas, kuri diena bus gera, o kuri – bloga (savaime suprantama, blogų dienų buvo kur kas daugiau), jis nusprendė imtis rimto iššūkio išlaikyti pastovumą. Taigi jis nutarė laikytis tokios strategijos: „vegetaras iki vakarienės". Iki šeštos valandos vakaro griežtai valgydavo tik vegetarišką maistą, o vakarienei – tai, ko tuo metu norėdavo. Laikydamasis šios taisyklės jis negalėjo pietums sukirsti mėsainio ir prisiekinėti, kad vakarienei bus tik brokoliai, arba teisindamasis, kad pusryčiams valgė tik dribsnių, pietums užsisakyti skrudintų vištos sparnelių.

Šis metodas yra puikus būdas užbaigti nuolatines vidines diskusijas, ar nusipelnėte atlygio. Nutarus laikytis šios taisyklės, Džefui nebereikėjo kasryt spręsti dilemos, ką valgyti pietums: sumuštinį su kumpiu ir sūriu ar paplotėlį su humusu? Pietums – tik vegetariškas patiekalas ir jokių derybų! Griežtai laikantis įsivestos taisyklės lengviau išsklaidyti iliuziją, kad rytoj viską darysite visiškai kitaip, nei šiandien. Džefas žinojo, kad, pagal eksperimento tvarką, vieną kartą nusižengus šiai taisyklei, jis turės ją laužyti visą likusią savaitę. Todėl, nors ir varvindamas seilę į sumuštinį su kumpiu ir sūriu, jis nenorėdavo visai savaitei atsisakyti nustatyto mitybos režimo. Kai sumuštinis jam tapo naujo maitinimosi režimo pradžia, o ne išimtimi, jis nebeatrodė toks skanus.

Ar yra kokia nors taisyklė, kurios laikydamiesi išvengtumėte vidinių diskusijų, trukdančių siekti užsibrėžto tikslo?

Turėtume išmokti išvengti dar vienų moralinės teisės žabangų, kurie, skirtingai nuo mūsų jau aptartų, neturi nieko bendra su dorybingu elgesiu. Tai susiję su mūsų įgimtu troškimu įtikinti save, kad tai, ko mes norime, nėra taip jau blogai. Netrukus pamatysite, kad savo troškimų objektui mes stengiamės suteikti moralinį mandatą, kuris leistų pataikauti savo norams be jokio kaltės jausmo.

Aureolės efektas

Įsivaizduokite, kad atėjote į maisto prekių parduotuvę nusipirkti keleto produktų savaitgaliui. Nuo javainių lentynos pasukate prie šaldyto maisto vitrinų, kur pastebite labai neįprastą reklaminę akciją. Tikras angelas (iš šventųjų padermės, o ne graži blondinė iš naktinių paaugliškų fantazijų) laiko ragauti skirto maisto padėklą. Nuo aureolės sklindanti auksinė šviesa krinta ant miniatiūrinių dešrainių prikrautos lėkštės. Atrodo, kad arfos garsai sklinda iš angelo lūpų. „Paragauk“, meldžia angelas. Pasižiūrite į putlias bandeles, ir jus užplūsta mintys apie kalorijas, riebalus, nitratus ir cholesterolį. Jūs žinote, kad dešrainiai kenkia sveikatai, bet juk angelas negali siūlyti ko nors blogo? Galbūt tik vieną kąsnelį...

Sveikinu: jūs ką tik pasidavėte aureolės efektui. Tai tokia moralinės teisės suteikimo sau atmaina, kai ieškome bet kokios priežasties, kad tik galėtume pasakyti „taip“ prieš mus iškilusiai pagundai. Norėdami leisti sau kuo nors pasimėgauti, mes ieškome bet kokių dorybės užuominų, kurios pateisintų mūsų silpnumą.

Kad pamatytumėte, kaip tai veikia, tereikia palaukti iki vakarienės. Tyrimai rodo, kad tie žmonės, kurie restorane užsisako tariamai sveiką pagrindinį patiekalą, dažniau leidžia sau pasimėgauti papildomais užkandžiais, desertu ir svaiginančiais gėrimais. Jų tikslas tapti sveikesniais baigiasi tuo, kad jie suvartoja daugiau kalorijų

už tuos, kurie užsisako įprastą pagrindinį patiekalą. Mitybos specialistai tai vadina *sveikatos aureole.* Užsisakę ką nors sveikesnio, pasijuntame taip gerai, kad iškart užsakytas desertas mums nebeatrodo nuodėmė.[12] Tam tikrais atvejais mes manome, kad geras pasirinkimas kompensuoja nuolaidžiavimą savo silpnybėms. Mokslininkai nustatė, kad užkandinės klientai, prie sūrainio užsisakę žalių salotų, mano suvartosiantys mažiau kalorijų, negu jų yra pačiame sūrainyje. Tai absurdas, nebent jūs tikite, kad, ant lėkštės su kepsniu padėjus salotos lapą, stebuklingu būdu išgaruoja dalis kalorijų. (Nors sprendžiant iš to, kokį maistą žmonės užsisako kino teatre ar restorane, sakyčiau, kad dauguma mūsų tiki, jog dietiniai limonadai turi tą patį stebuklingą kalorijų naikinimo poveikį.)

Štai kas iš tikrųjų nutinka: salotos vakarieniautojui susuka galvą, ir jis nebesugeba teisingai vertinti. Jį apima *jausmas,* kad valgo visiškai nekaltą maistą. Salotos lapams priskiriama sveikatos aureolė nušviečia ir mėsainį, todėl žmogus nebesugeba įvertinti, kokią žalą jo sveikatai daro toks maistas. Dietos besilaikantys žmonės, kurie bent jau teoriškai turėtų žinoti, kaip skaičiuojamas maisto kaloringumas, lengviausiai pasiduoda šiam aureolės efektui ir, prie patiekalo pridėję salotų, mintyse vidutiniškai numeta po 100 kalorijų.

Aureolės efektas pastebimas visur, kur tik greta viliojančios pagundos atsiranda kas nors sveiko ir naudingo. Pavyzdžiui, tyrimai atskleidė, kad, parduotuvėje nupirkę šokolado labdarai, už savo gerą poelgį žmonės yra linkę sau nupirkti daugiau šokolado. Altruistinio veiksmo aureolė nušviečia visą saldainių skyrių, ir geradariai mėgaujasi malonumu be jokio kaltės jausmo. O tie, kurie pirkdami nusidera, jaučiasi beveik šventieji, kad sutaupė pinigų, ir tada dar prisiperka prekių, kurių neplanavo. Nupirkę dovaną kitam, žmonės pasijunta tokie dosnūs, kad įsivaizduoja, jog taip pat yra nusipelnę

12 Be to, mokslininkai atkreipė dėmesį, kad rinkdamiesi patiekalą esame labai patiklūs prierašui valgiaraštyje „sveikas". Patiekalai, prie kurių yra prierašas „sveikas", vidutiniškai yra netgi kaloringesni už kitus patiekalus, bet kažkodėl niekas neabejoja užrašo teisingumu.

dovanos. (Tai galbūt paaiškina, kodėl atostogų pradžioje moterys daugiausia pinigų išleidžia batams ir drabužiams.)

Stebuklingi žodžiai

Bėda ta, kad kai kalbėdami apie maistą ar kitus produktus mintyse juos įvertiname kaip „gerus“ ir „blogus“, leidžiame pasitenkinimo jausmui užgožti sveiką protą. Todėl restoranų savininkai ir prekybininkai, prie 99 proc. „blogio“ pridėję vos 1 proc. „šventumo“, priverčia mus pasijusti laimingus, nors per juos mes pamirštame savo svarbiausius tikslus. Kadangi mūsų mintyse ir taip konfliktuoja keli skirtingi tikslai (sveikata ar malonumas), mes mielai prisijungiame prie šio šaradų žaidimo.

1992 m. visuotinį susižavėjimą sukėlę „Snack Well's“ sausainiai puikiai iliustruoja, koks yra moralinės teisės sau suteikimo principas. Svorį bandantys numesti žmonės, ant sausainių pakuotės pamatę užrašą „Be riebalų!“, visiškai pamiršo apie tai, kad pakelio viduje jų tyko šėtoniškai gundantys šokoladiniai skanėstai. Tarsi apakę nuo šio užrašo aureolės, jie prarasdavo budrumą ir akimirksniu sudorodavo visą dėžutę cukraus bombų. (Prisipažįstu, kad buvau viena iš jų.) Tokį nesusipratimą, o drauge su juo ir nevalingai priaugtą svorį, medikai mokslininkai praminė „Snack Well“[13] sindromu. Šiais laikais dietų iškankinti žmonės gal ir nebeužkibtų ant „be riebalų“ kabliuko, bet tai nereiškia, kad tapome išmintingesni. Tyrimai rodo, kad mes labai lengvai išmainėme senus stebuklinguosius žodžius į naujus. „Oreo“ sausainiai, ant kurių pakuotės yra užrašas „ekologiškas“, iš tikrųjų turi šiek tiek mažiau kalorijų nei įprasti „Oreo“, todėl žmonės supranta, kad juos galima valgyti kasdien. Galime tai pavadinti „žaliąja aureole“ – valgyti ekologišką maistą ne tik sveika, bet ir padeda išsaugoti mūsų planetą. Tai, kad sausai-

[13] Angl. *snack well* – „geras užkandis“.

niai tausoja aplinką, mūsų galvoje panaikina visas jų maistines nuodėmes. Kuo daugiau žmogus galvoja apie aplinkos tausojimą, tuo greičiau pamiršta apie kalorijas ir apie tai, kaip kasdien valgydamas šiuos sausainius pats sau kenkia. Visai kaip lengvatikis, apakintas sveikatos aureolės, prie mėsainio pridėjus salotos lapą. Kuo didesnį dėmesį kreipiame į tam tikras gerąsias savybes, tuo lengviau apsigauti ir priskirti juos įvairiems malonumams, kišantiems pagalius į ratus mūsų ilgalaikiams tikslams.

PO MIKROSKOPU: AR JUS IRGI APAKINA AUREOLĖS?

Ar leidžiate sau mėgautis malonumu, teisindamiesi tik jo teigiama savybe? Ar jus veikia stebuklingi žodžiai, tokie kaip „mokėk už 1, gauk 2“, „natūralus“, „liesas“, „sąžininga prekyba“, „ekologiškas“ arba „geram tikslui“, suteikiantys teisę nuolaidžiauti savo norams? Šią savaitę pamėginkite nustverti save, kai apakinti šventumo aureolės ketinsite paminti savo ilgalaikius tikslus.

Nuolaidomis susigundęs pirkėjas išleidžia daugiau

Neseniai į pensiją išėjusi vaistininkė Margareta buvo įjunkusi medžioti prekes su nuolaidomis. Kuo didesnė nuolaida, tuo daugiau džiaugsmo. Stumdydama vežimėlį po prekybos centrą ji šluodavo prekes nuo lentynų ir džiaugdavosi mintyse skaičiuodama, kiek sutaupė. Tualetinis popierius, dribsniai, dovanų popierius – nesvarbu, kad tik būtų su nuolaida. Parduotuvėje akį traukdavo ryškios

sumažintų kainų etiketės, pigiausių prekių prekystaliai, tarsi ragindami: „Sutaupyk! Tu – apsipirkimo genijus!“ Tačiau kartą blaiviai įvertinusi savo kassavaitinių išvykų į nukainotų prekių parduotuvę sąskaitas, Margareta pamatė, kad išleidžia kur kas daugiau, nei apsipirkdama paprastoje maisto prekių parduotuvėje. Žiūrėdama į kasos čekį ji matydavo tik tą eilutę, kurioje parašyta: „Jūs sutaupėte_______!“, bet niekada neatkreipdavo dėmesio į tai, kiek išleido. Margareta pagaliau suvokė, kad vos įžengusi į nukainotų prekių parduotuvę, ji pasiduodavo aureolės efektui. Ji išsilaisvindavo nuo sąžinės priekaištų ir su didžiausiu džiaugsmu atsiduodavo malonumui pirkti. Norėdama išsiveržti iš šio užburto rato, ji turėjo iš naujo apibrėžti, ką reiškia „taupyti“. Ji liovėsi nuolaidas laikyti sutaupytais pinigais ir nusprendė neišleisti pirkiniams daugiau, negu buvo numačiusi, ir paieškoti prekių už gerą kainą. Jai vis dar labai patiko nuolaidos, bet jų aureolė nebeakino ir nebepaversdavo apsipirkimo pinigų švaistymu.

Jeigu aureolės efektas trukdo įgyvendinti užsibrėžtą valios ugdymo iššūkį, paieškokite konkrečios ir patikimos matavimo priemonės (pvz., kalorijos, kaina, iššvaistytas laikas), kuri padėtų nuspręsti, ar jūsų pasirinkimas neprieštarauja jūsų tikslams.

PAVOJUS TAPUS ŽALIUOJU

Kiek kartų jūs buvote raginami kad ir nereikšmingu poelgiu prisidėti prie planetos išsaugojimo, pavyzdžiui, pakeisti elektros lemputes taupiosiomis ar įsigyti daugkartinio naudojimo maišelių? O gal

net savanoriškai sumokėjote vadinamąjį anglies dvideginio kompensavimo mokestį, kaip atgailą už energijos švaistymą ir vartotojiškumą? Pavyzdžiui, keleiviai, jaučiantys sąžinės graužatį dėl to, kad skraido verslo klase, gali sumokėti papildomą pinigų sumą, už kurią būtų pasodintas medis Pietų Amerikoje.

Visi šie dalykai padeda saugoti aplinką, bet kas nutinka, jeigu jie pakeičia mūsų nuomonę apie save? Ar įtikindami, kad rūpinamės savo planeta, jie mus skatina visais įmanomais atvejais elgtis, kaip elgtųsi tikri žalieji? O gal aplinkos išsaugojimo požiūriu atsakingas pasirinkimas mums tik nuolat primena apie mūsų nuopelnus gamtai?

Pirmą kartą tuo susirūpinau, perskaičiusi vieno tyrimo ataskaitą, kaip rūpestis dėl ekologijos suteikia moralinę teisę vėliau elgtis priešingai. Žmonės pradeda geriau save vertinti vien dėl to, kad internete ieško parduotuvių, prekiaujančių ekologiškais produktais, tokiais kaip daugkartinio naudojimo baterijos arba ekologiškas jogurtas. Tačiau mintys apie ekologiją ne visuomet baigiasi ekologijos požiūriu atsakingais veiksmais. Tyrimas atskleidė, kad žmonės, sąmoningai pasirinkę aplinką tausojantį produktą, vėliau, pildydami anketą, kai už kiekvieną teisingą atsakymą yra mokama, yra labiau linkę sukčiauti. Be to, didesnė tikimybė, kad, paprašyti iš voko pasiimti už teisingus atsakymus uždirbtą sumą, jie nugvelbs daugiau. Kažkodėl, įsigiję ekologišką prekę, jie yra linkę pateisinti savo sukčiavimą ir netgi vagystę.

Net jeigu nemanote, kad vairuodami „Toyota Prius" tapsite melagis[14], šio tyrimo rezultatai verčia susirūpinti. Ekonomistas Matthew J. Kotche'as iš Jeilio universiteto skelbia nerimą keliančią

[14] Žinokite, kad prie tokio automobilio vairo galite tapti blogesniu vairuotoju. 2010 m. transporto priemonių draudimo analitikų paskelbtoje ataskaitoje teigiama, jog, palyginti su kitais, hibridinių automobilių vairuotojai dažniau padaro avarijas, gauna 65 proc. daugiau baudų ir nuvažiuoja 25 proc. didesnį atstumą. Ar tokį neatsakingą elgesį kelyje galima paaiškinti „žaliosios aureolės" efektu? Sunku pasakyti, bet besidžiaugdami savo ekologišku automobiliu nepamirškite mesti akį į spidometrą.

išvadą, kad smulkios iniciatyvos, susijusios su ekologija, tik menkina vartotojų ir verslininkų kaltės jausmą ir šitaip lyg ir suteikia jiems moralinę teisę pasielgti taip, kad žala gamtai tampa dar didesnė. Gal mes ir jaudinamės dėl ekologijos, bet nėra lengva dėl to iš esmės pakeisti savo gyvenimo būdo. Sunku suvokti visą klimato kaitos mastą, energijos išteklių naudojimo problemas ir tai, ką privalome padaryti, kad užkirstume kelią ekologinei katastrofai. Mes mielai darome tai, dėl ko pasijuntame įnešą savo indėlį, o kai kaltė ir nerimas atslūgsta, vėl jaučiamės laisvi grįžti prie įprasto vartotojiško elgesio. Taip daugkartinis pirkinių maišelis gali suteikti moralinę teisę nusipirkti daugiau, medžio pasodinimas – keliauti daugiau, o elektros lempučių pakeitimas į ekonomiškesnes gali paskatinti norą gyventi erdvesniame, daugiau energijos sunaudojančiame name.

Laimė, kad ne visi aplinkosaugos požiūriu teisingi poelgiai paskatina dar didesnį vartotojiškumą ir iš anksto nuplauna kaltę dėl šiltnamio efektą sukeliančių dujų išskyrimo. Melburno universiteto ekonomistai nustatė, kad moralinės teisės efektas ryškiausiai pasireiškia tada, kai žmonės už blogą elgesį sumoka „atgailos mokestį". Pavyzdžiui, norėdami ištaisyti gamtai padarytą žalą dėl elektros gamybos metu išskirto anglies dvideginio kiekio, mokėdami už suvartotą elektros energiją jūs papildote sąskaitą pustrečio dolerio tam, kad kažkur būtų pasodintas medis.

Sumokėjęs tokį mokestį, vartotojas tarsi nusimeta kaltę dėl gamtai daromos žalos ir gali pasijusti turįs moralinę teisę vartoti dar daugiau elektros energijos. Mokslininkai pastebėjo, kad ir kitos, gerais tikslais grįstos, baudų sistemos veikia panašiai. Pavyzdžiui, vaikų darželiuose nustačius taisyklę, kad laiku pasiimti iš darželio savo atžalos nespėję tėvai turi sumokėti baudą, vėluojančių tėvelių tik padaugėjo. Galimybė už pavėlavimą sumokėti baudą iš anksto nuplauna kaltės jausmą. Kadangi mes visi esame linkę sumokėti šiek tiek pinigų, kad tik galėtume eiti lengviausiu keliu,

tokios programos tik suteikia mums teisę permesti atsakomybę kam nors kitam.

Tačiau, kai žmonėms suteikiama galimybė sumokėti už tai, kas pakeistų gamtai žalingą elgesį kokiu nors palankiu aplinkai sprendimu (pavyzdžiui, 10 proc. padidintas elektros mokestis už atsinaujinančių energijos šaltinių naudojimą), panašaus efekto nebepastebima. Kodėl? Ekonomistai mano, kad toks elgesys ne tiek sumažina kaltės jausmą, kiek sustiprina vartotojo pareigos rūpintis aplinkos išsaugojimu jausmą. Papildomai mokėdami už tai, kad vartotume vėjo arba saulės energiją, mes mąstome taip: „Aš darau tai, kas padeda išsaugoti mūsų planetą!“ Mes norime ir toliau taip elgtis, todėl ieškome daugiau būdų gyventi pagal šias vertybes ir pasiekti savo tikslų. Jei norime, kad ir kiti žmonės daugiau galvotų apie aplinkos išsaugojimą, turime stiprinti jų tikėjimą savimi, kaip žmogumi, atsakingu už planetos ateitį, o ne suteikti jiems galimybių išsipirkti savo kaltę už ašigalių ledynų kepurės tirpdymą.

Ši taisyklė galioja visiems teigiamiems pokyčiams, įskaitant tai, kaip mes bandome motyvuoti save. Privalome pasijusti žmonėmis, norinčiais elgtis teisingai. Iš esmės moralinės teisės sau suteikimas yra asmens tapatybės krizė. Už gerus darbus mes apdovanojame save tik tuo atveju, jeigu tikime, kad iš tikrųjų suvokiame save kaip žmogų, kuris nori daryti bloga. Vadovaujantis tokiu požiūriu, kiekvienas savikontrolės reikalaujantis poelgis yra bausmė, o nuolaidžiavimas savo norams – atlygis. Bet kodėl turėtume save vertinti štai šitaip? Norėdami išvengti moralinės teisės suteikimo pinklių, privalome įsisąmoninti, kad tikrasis mūsų „aš“ nori to, kas mums geriausia, kas atitinka mūsų pagrindines vertybes. Kai taip nutinka, į savo tikrąjį „aš“ mes nebežiūrime kaip į impulsyvų, tingų ir lengvai pagundoms pasiduodantį žmogų. Mes nebesielgiame taip, tarsi mus reikėtų papirkti, apgauti arba priversti siekti savo užsibrėžto tikslo ir kuriam reikėtų atlyginti už kiekvieną, kad ir pačią menkiausią, pastangą.

PO MIKROSKOPU:
KAIP JŪS SAVE VERTINATE?

Galvodami apie savo pasirinktą valios ugdymo tikslą, kurią savo pusę laikote tikruoju „aš“: tą, kuri nori siekti užsibrėžto tikslo, ar tą, kuri nori būti kontroliuojama? Ar jūsų veiksmus labiau lemia impulsai ir troškimai, ar ilgalaikiai tikslai ir vertybės? Kalbant apie valios ugdymo tikslą, ar jaučiatės galį jį pasiekti, ar manote, kad privalote iš esmės pažaboti, patobulinti ir pakeisti savo prigimtį?

Pabaigos žodis

Ugdant valią didžiausia klaida – kiekvieną savikontrolės reikalaujantį poelgį vertinti moraliniu požiūriu. Mes esame linkę pernelyg greitai prisiimti moralinius nuopelnus už gerus poelgius ir netgi už gerus ketinimus ir pateisinti nuolaidžiavimą savo norams. Mintyse skirstydami visus poelgius į „teisingus“ ir „neteisingus“, o ne galvodami apie tai, ko iš tikrųjų norime, galime sulaukti priešingo efekto: pasiduoti impulsyvumui, prarasti savikontrolę. Norėdami iš esmės pasikeisti, turime susitapatinti su savo tikslais, o ne su aureole, kurią užsidedame už tai, kad buvome geri.

SKYRIAUS SANTRAUKA

Pagrindinė mintis Valios ugdymo iššūkį pradėjus matuoti pagal moralinę vertę, geri poelgiai mums suteikia moralinę teisę būti blogiems. Siekdami didesnės savikontrolės, pamirškite apie dorybes ir daugiau galvokite apie tikslus ir vertybes.

Po mikroskopu

▲ *Dorybė ir yda.* Ar radę valios padaryti ką nors „gera", jūs suteikiate sau teisę padaryti ką nors „bloga"?

▲ *Ar prisiimate nuopelnus už rytojaus darbus?* Ar teisinatės sau, kad už blogą šiandienį elgesį atidirbsite rytoj? Jeigu taip, ar ištęsite sau duotus pažadus?

▲ *Aureolės efektas.* Ar iš esmės blogą dalyką pateisinate dėl jo vienintelės teigiamos savybės (pvz., dėl prekei taikomos nuolaidos, kad maistas yra neriebus, kad daiktas tausoja aplinką)?

▲ *Kaip save vertinate?* Galvodami apie savo pasirinktą valios ugdymo iššūkį, kurią savo pusę laikote tikruoju „aš": tą, kuri nori siekti užsibrėžto tikslo, ar tą, kuri nori būti kontroliuojama?

Valios ugdymo eksperimentai

▲ Norėdami panaikinti moralinę teisę, prisiminkite „kodėl?". Kai kitą kartą norėsite apdovanoti save už gerą poelgį, stabtelėkite ir pamąstykite, kodėl buvote „geras", o ne apie tai, ar jums priklauso už tai atlygis.

▲ Rytojus lygiai toks pats, kaip šiandiena. Siekdami užsibrėžto valios ugdymo tikslo, pasistenkite kasdien elgtis kuo pastoviau.

5

DIDŽIOJI SMEGENŲ APGAULĖ: KODĖL PAINIOJAME NORUS SU LAIME

1953 m. Jamesas Oldsas ir Peteris Milneris, du jauni Monrealio Makgilo universiteto mokslininkai, tyrinėjo mįslingą žiurkės elgesį. Giliai žiurkės smegenyse jie implantavo elektrodą, per kurį galėtų pasiųsti elektros smūgį ir šitaip suaktyvinti tą smegenų dalį, kuri, kitų mokslininkų manymu, žiurkei sukelia baimės jausmą. Remiantis anksčiau atliktais tyrimais, laboratorijos žiurkės taip nemėgsta elektros šoko, kad stengiasi išvengti visko, kas joms asocijuojasi su tokiu smegenų stimuliavimu. Tuo tarpu Oldso ir Milnerio žiurkė vis grįždavo į tą narvelio kampą, kuriame patirdavo elektros šoką. Atrodė, tarsi jų tiriamas gyvūnas lauktų dar vieno elektros šoko.

Pastebėję tokį žiurkės smalsumą, jie nusprendė patikrinti teoriją, kad žiurkė *nori* patirti elektros šoką. Jie švelniai krestelėdavo ją elektra, vos tik žiurkė iš narvelio kampo paeidavo šiek tiek į dešinę. Žiurkė greitai perprato tokią atlygio sistemą ir netrukus jau buvo priešingame narvo gale. Oldsas ir Milneris įsitikino, kad žiurkė bėgs į bet kurią pusę, kad tik patirtų elektros šoką. Netrukus jie galėjo varinėti žiurkę kaip su valdymo rankenėle.

Ar kiti mokslininkai neteisingai nustatė žiurkės vidurinių smegenų stimuliavimo efektą? O gal jie susidūrė su žiurke mazochiste?

Tiesą sakant, negrabiai implantuodami elektrodą jie pataikė į dar neištirtą smegenų sritį. Oldsas buvo socialinės psichologijos

specialistas, o ne neurologas, ir dar nebuvo gerai įgudęs atlikti tokią procedūrą. Jis įtaisė elektrodą ne toje smegenų dalyje. Taip per klaidą jie atrado smegenų sritį, kurią stimuliuojant žiurkė pajusdavo nepaprastą malonumą. Kaip dar būtų galima paaiškinti tai, kad žiurkė bėgdavo ten, kur gaudavo elektros šoką? Oldsas ir Milneris atrastą sritį pavadino smegenų malonumo centru.

Tačiau tuo metu jiedu dar nesuprato ką aptikę. Žiurkė pajusdavo ne palaimą, o troškimą. Pagaliau mokslininkai neurologai suprato, kad su žiurke atlikti eksperimentai atveria langą į žmonių išgyvenamus troškimus, potraukius ir priklausomybes. Pažvelgę pro šį langą, pamatysime, kad siekdami laimės negalime aklai pasitikėti savo smegenimis, nes jos nebūtinai nukreips teisinga linkme. Netrukus panagrinėsime, kaip neuromarketingo specialistai, pasinaudodami šiuo moksliniu atradimu, manipuliuoja mūsų smegenimis sukeldami troškimus ir ką turėtume daryti, kad jiems atsispirtume.

PAŽADĖTAS ATLYGIS

Atradę savo žiurkės smegenyse „malonumo" centrą, Oldsas ir Milneris nusprendė pademonstruoti, kokią euforiją sukelia šios smegenų dalies stimuliavimas. Iš pradžių jie 24 valandas nedavė žiurkei ėsti, o paskui įkėlė ją į neilgą tunelį, kurio galuose buvo padėta maisto. Žiurkė sustodavo vietoje kaip įbesta ir nejudėdavo, kai mokslininkai, nespėjus jai pribėgti prie maisto, suspėdavo nukrėsti ją elektra. Pamiršusi maistą, žiurkė laukdavo kito elektros šoko.

Mokslininkai atliko eksperimentą, kad išsiaiškintų, ar, turėdama tokią galimybę, žiurkė pati sau sukels elektros šoką. Jie įtaisė svirtelę, kurią paspaudus būtų elektra stimuliuojamas žiurkės smegenų malonumo centras. Vos tik žiurkė suprato, ką ši svirtelė

gali, ėmė spaudyti ją, kas 5 sekundes sukeldama elektros šoką. Paaiškėjo, kad, turėdamos galimybę save stimuliuoti, ir kitos žiurkės nepasisotindavo. Jos spaudydavo svirtelę tol, kol visiškai išsekusios nuvirsdavo ant šono. Žiurkės buvo pasiryžusios save nukankinti, kad tik būtų stimuliuojama ši smegenų dalis. Oldsas skirtinguose narvelio galuose įtaisė dvi svirteles, per grindų groteles paleido elektros srovę ir mechanizmą nustatė taip, kad paspaudusios svirtelę žiurkės tik vieną kartą patirtų šoką ir turėtų bėgti prie kitos svirtelės. Žiurkės mielai bėgiojo elektrinėmis grindimis, kol jų letenėlės taip apdegė, kad jos tiesiog nebepastovėjo ant kojų. Oldsas buvo įsitikinęs, kad vienintelis dalykas, galintis paskatinti tokį elgesį, yra palaimos jausmas.

Ilgai laukti nereikėjo, kol psichiatras sugalvojo atlikti panašų eksperimentą su žmonėmis.[15] Robertas Heathas iš Tuleino universiteto vienam savo pacientui į smegenis implantavo elektrodą ir įdavė į rankas valdymo pultelį, kad šis galėtų pats stimuliuoti naujai atrastą smegenų malonumo centrą. Heatho pacientai puikiai atkartojo Oldso ir Milnerio žiurkių elgesį. Gavę leidimą stimuliuoti save tiek kartų, kiek patinka, pacientai vidutiniškai elektros šoką įjunkdavo po keturiasdešimt kartų per minutę. Kai buvo atnešamas padėklas su maistu, pacientai, kurie prieš tai pripažino esantys alkani, nenorėjo nutraukti savistimuliacijos tam, kad pavalgytų. Vienas pacientas aršiai protestuodavo kaskart, kai mokslininkas norėdavo nutraukti eksperimentą ir atjungti elektrodus. Kitas pacientas, atjungus elektros srovę, spėjo mygtuką paspausti dar du šimtus kartų,

[15] Nors Heatho mokslinis tyrimas buvo keistas, bet tikrai nebuvo pats keisčiausias eksperimentas iš tų, kurie būdavo atliekami psichologų laboratorijose 7-ajame dešimtmetyje. Tuo metu Harvarde Timothy Leary tyrinėjo, kokią dvasinę naudą turi LSD ir haliucinogeniniai grybai. Brukline esančiame Maimonido medicinos centre Stanley Krippneris gilindamasis į parapsichologiją eksperimento dalyvius mokė telepatijos būdu perduoti žinutes kitame kambaryje miegančiam žmogui. O Ewenas Cameronas iš Monrealio Allano memorialinio instituto, CŽV užsakymu ieškojęs galimybių kontroliuoti žmogaus protą, į eksperimentą įtraukė namų šeimininkes prieš jų valią ir bandė ištrinti jų prisiminimus.

kol organizatoriai pagaliau pareikalavo liautis.[16] Nesuprantama, bet po šio tyrimo Heathas įtikėjo, kad tokia smegenų savistimuliacija yra perspektyvi terapijos priemonė įvairiems protiniams negalavimams gydyti (be to, ir pacientams šis metodas patiko). Jis nusprendė palikti elektrodus pacientų smegenyse ir duoti jiems nedidelius prie diržo prisegamus pultelius, kad kada panorėję galėtų stimuliuoti save elektros šoku.

Dabar turėtume pakalbėti apie šio tyrimo kontekstą. Tuo metu vyraujanti mokslinė paradigma buvo biheviorizmas. Bihevioristai manė, kad vienintelis dalykas, kurį verta tirti, tai *elgesys*, tiek žmonių, tiek gyvūnų. Tirti mintis? Jausmus? Tuščias laiko švaistymas. Jeigu objektyvus stebėtojas negali to matyti, vadinasi, tai nėra mokslas, tai nėra svarbu. Galbūt kaip tik dėl to ankstyvose Heatho ataskaitose nebuvo pačių pacientų pasakojimų apie tai, kaip jie jautėsi nuo tokios savistimuliacijos. Heathas, kaip ir Oldsas su Mileriu, klaidingai galvojo, kad jeigu tiriamieji nenutrūkstamai save stimuliavo ir netgi maistą iškeitė į galimybę kartoti elektrošoką, vadinasi, jiems už tai buvo atlyginama nepaprastu malonumu. Tiesa, pacientai pripažino, kad stimuliavimas buvo malonus. Tačiau tai, kad jie be perstojo spaudydavo savistimuliacijos mygtuką ir labai sunerimdavo atjungus elektros srovę, turėjo būti kažkas kita, ne vien pasitenkinimas. Išlikę keli pacientų pasisakymai apie tai, ką jie galvojo ir ką jautė, atskleidžia kitą šio, atrodytų, palaimingo eksperimento pusę. Vienas pacientas, kuriam dėl narkolepsijos buvo implantuotas elektrodas su nešiojamuoju pulteliu, kad padėtų jam neužmigti, savistimuliacijos pojūčius apibūdino kaip „stipriai erzinančius“. Nepaisant to, kad jis dažnai, o kartais tiesiog it paklaikęs

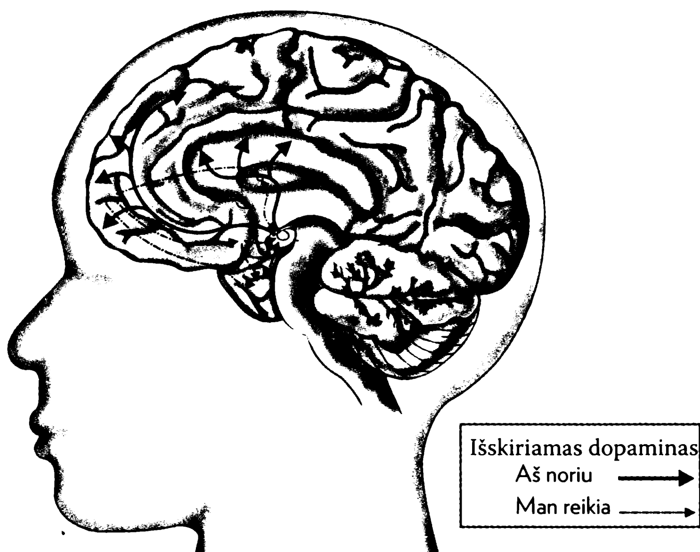
[16] Viena iš įdomiausių Heatho ataskaitoje pateikiamų minčių – kaip jis aiškino, kodėl tiriamasis, ir nutraukus elektros srovės tiekimą, toliau spaudė mygtuką. Jis teigė, kad pacientas buvo per daug susijaudinęs ir negalėjo deramai atlikti tyrimo. Jis dar neturėjo pakankamai žinių apie stimuliuojamą smegenų sritį ir neatpažino, kad toks elgesys yra pirmasis priklausomybės ir neįveikiamo potraukio požymis.

spaudydavo pultelio mygtuką, jis taip niekada ir nepatyrė tikro pasitenkinimo, kuris vis atrodė ranka pasiekiamas. Po savistimuliacijos jis likdavo neramus, bet nebūdavo laimingas. Po elektros šoko jis elgdavosi kaip žmogus, patyręs ne malonumą, o prievartą.

O gal Oldso ir Milnerio žiurkės stimuliuodavosi iki išsekimo ne dėl to, kad joms buvo labai malonu ir jos nenorėjo liautis? Gal toji smegenų dalis, kuri buvo stimuliuojama elektrošoku, ne tiek suteikdavo joms begalinį malonumą, kiek *žadėdavo* suteikti malonumą? Gal žiurkės junginėjo stimuliatorių, nes jų smegenys siųsdavo signalą, kad jeigu jos dar kartą paspaus svirtelę, atsitiks kažkas nuostabaus?

Oldsas su Milneriu atrado ne malonumo centrą, o tai, ką neurologai dabar vadina *atlygio* sistema. Jų stimuliuota sritis yra pati primityviausia smegenų motyvavimo sistema, išsivysčiusi evoliucijos metu, kad skatintų mus veikti ir vartoti. Štai dėl ko Oldso ir Milnerio žiurkė neišeidavo iš to narvelio kampo, kuriame pirmą kartą patyrė smegenų stimuliavimą, ir kodėl kitos žiurkės savo noru atsisakydavo maisto ir nudegdavo letenėles, kad tik neprarastų galimybės būti dar kartą nukrėstos. Kaskart aktyvavus šią sritį, žiurkės smegenys pasiųsdavo signalą: „Pakartok! Tau bus gera!“ Kiekvienas elektrošokas skatindavo žiurkę siekti dar vieno stimuliuojančio impulso, tačiau pats stimuliavimas pasitenkinimo nesuteikdavo.

Netrukus sužinosite, kad tokį poveikį daro ne tik į smegenis implantuoti elektrodai. Mūsų pasaulis pilnas įvairiausių dirgiklių ir stimulų – pradedant restorano valgiaraščiu, prekių katalogais, loterijų bilietais ir televizijos reklamomis, – kurie mus daro panašius į Oldso ir Milnerio žiurkes, besivaikančias laimės pažado. Kai tai nutinka, mūsų smegenis užvaldo vienintelė mintis : „Aš noriu!“, ir tada labai sunku pasakyti: „Aš to nedarysiu!“



„Atlygio pažado“ sistema vidurinėse smegenyse

„AŠ NORIU“ NEUROBIOLOGIJA

Kaip atlygio sistema priverčia mus veikti? Atpažinusios, kad galime sulaukti atlygio, smegenys išskiria neuromediatorių, vadinamą dopaminu. Dopaminas likusiai smegenų daliai nurodo, į ką atkreipti dėmesį ir ką daryti, kad būtų patenkintas mūsų godumas. Dopamino antplūdis nesukuria laimės pojūčio. Tai panašiau į susijaudinimą. Mes jaučiamės budrūs, pasirengę ir užsidegę. Mes atpažįstame, kad mūsų laukia malonumas, ir siekdami jo esame pasirengę veikti.

Per keletą pastarųjų metų neurologijos mokslininkai dopamino antplūdį yra apibūdinę įvairiausiais žodžiais: *siekimu, norėjimu, geidimu, troškimu.* Tačiau aišku kaip dieną, kad mes išgyvename tikrai ne malonumą, pasitenkinimą, patikimą ar jausmą, jog iš ti-

krųjų sulaukėme laukto atlygio. Tyrimai atskleidė, kad iš žiurkės smegenų pašalinus visą dopaminą, ji vis tiek kvailai išsiviepia šeriama cukrumi. Pasikeičia tik tai, jog ji nieko nedaro, kad jo gautų. Žiurkė mėgsta cukrų; kol nebūna jo paragavusi, tiesiog jo *nenori.*

2001 m. Stanfordo universiteto neurologas Brianas Knutsonas aprašė puikų eksperimentą, atskleidusį, kad dopaminas sukelia atlygio laukimą, nuojautą, bet neturi nieko bendra su džiaugsmu sulaukus to atlygio. Šiam eksperimentui atlikti jis pasiskolino garsaus elgsenos psichologo Ivano Pavlovo klasika tapusį metodą, kurį šis taikė eksperimentuodamas su šunimis. 1927 m. Pavlovas pastebėjo, kad jeigu prieš šeriant šunis nuolat įjungiamas skambutis, ilgainiui gyvūnams iškart išsiskiria seilės, net jeigu maisto jie ir nemato. Šunys labai greitai išmoksta susieti skambučio garsą su jų laukiančia vakariene. Knutsonas įtarė, kad, atpažinusios galimą atlygį, smegenys išskiria savitą seilių atitikmenį. Ypač svarbu tai, kad į galimą atlygį smegenys reaguoja visai kitaip nei į jau sulauktą atlygį.

Knutsonas atliko tyrimą su žmonėmis. Eksperimento dalyviams buvo uždėti smegenų skeneriai ir pasakyta, kad ekrane pastebėję tam tikrą simbolį jie gali išlošti pinigų. Kad gautų savo atlygį, jie turi paspausti mygtuką. Vos tik ekrane atsirasdavo reikalingas simbolis, suaktyvėdavo dopaminą išskiriantis smegenų atlygio centras ir tiriamasis paspausdavo mygtuką, kad gautų žadėtą atlygį. Tačiau vos tik dalyvis gaudavo pinigus, ši smegenų dalis iškart nurimdavo. Tuo metu, kai žmogus apsidžiaugdavo dėl laimėtų pinigų, suaktyvėdavo visai kita smegenų dalis. Knutsonas įrodė, kad dopaminas skatina veikti, o ne sukelia laimės pojūtį. Pažadėtas atlygis garantavo, kad dalyviai suskubs veikti, kad nepražiopsotų atlygio. Įsijungus atlygio laukimo sistemai, jie pajusdavo *anticipaciją,* bet ne malonumą.

Šią atlygio laukimo sistemą gali įjungti bet kas, kas, mūsų manymu, gali mums suteikti malonumą – pamatytas gundantis maistas, kavos aromatas, apie nuolaidas skelbiantis plakatas parduotuvės vitrinoje, išvaizdaus nepažįstamojo šypsena, greitą praturtėjimą ža-

danti loterijos reklama. Staiga užplūdus dopaminui, ima atrodyti, kad naujas troškimo objektas yra tiesiog gyvybiškai svarbus. Kai dopaminas sutelkia dėmesį tik į troškimo objektą, smegenis užvaldo vienintelė mintis – gauti arba pakartoti tai, kas sukėlė dopamino išsiskyrimą. Šitaip gamta pasirūpino, kad mums netektų badauti vien dėl to, kad patingėsime nusiraškyti vaisių, arba kad nepaskubintume žmonių padermės išnykimo vien dėl to, kad mums įkyrėjo gundyti potencialų sekso partnerį. Evoliucijai nė per nago juodymą nerūpi mūsų laimė, o laimės pažadą ji naudoja tik tam, kad mes iš visų jėgų kovotume dėl savo gyvybės. Ne tikrasis laimės pojūtis, bet jos pažadas verčia mus medžioti, rinkti, dirbti ir pirštis.

Be abejo, kaip ir visi kiti primityvūs instinktai, šis mūsų smegenyse išsivystė dar tada, kai žmonės gyveno visiškai kitokiomis sąlygomis. Pavyzdžiui, dopaminas užplūsta smegenis tada, kai pamatome, užuodžiame arba paragaujame riebaus ar daug cukraus turinčio maisto. Išsiskyręs dopaminas užtikrina, kad mes ilgai negalvodami prisikimšime pilną skrandį. Tai puikus instinktas, jeigu gyveni ten, kur maisto ištekliai riboti. Tačiau jeigu gyveni pasaulyje, kur maisto ne tik apstu, bet jis dar tyčia pagamintas ir supakuotas taip, kad sužadintų kuo didesnio dopamino kiekio išsiskyrimą, lengvai pasiduodami šiam instinktui tik nutunkame ir sutrumpiname gyvenimą.

Arba pažvelkime, kokią įtaką mūsų atlygio sistemai turi seksualūs vaizdeliai. Dažniausiai žmonijos istorijoje gundantį nuogą kūną galėdavai pamatyti tik prieš realų poravimąsi. Pagal tokį scenarijų, visai neblogai šiek tiek sustiprinti motyvaciją, kad jūsų DNR neišnyktų iš bendro žmonijos genofondo. Tačiau nuo tada nejučia pralėkė keli šimtai tūkstančių metų ir mes atsidūrėme pasaulyje, kuriame visiems bet kada pasiekiama pornografija internete, nekalbant apie seksualumu pulsuojančias reklamas ir pramogų pasaulį. Instinktyviai sekdami paskui kiekvieną tokią seksualią „galimybę" žmonės galiausiai tampa priklausomi nuo tik suaugusiesiems skirtų interneto puslapių arba nebeatsispiria reklamos kampanijoms,

kuriose seksualumas naudojamas parduodant bet ką, pradedant dezodorantais ir baigiant firminiais džinsais.

Dopamino paklausa

Prie šios primityvios motyvacijos sistemos pridėję naujausių technologijų galimybes iš karto gauti trokštamą atlygį, turime tokį dopamino gamybos mechanizmą, su kuriuo nebevaliojame susitvarkyti. Kai kurie iš mūsų jau pakankamai seni, kad prisimintume, kaip jaudindavomės prieš paspausdami telefono atsakiklio mygtuką: gal kas nors mums paliko žinutę? Arba vėliau, atsiradus modemams, kaip laukdavome, kad kompiuterio ekrane atsirastų užrašas: „Jūs gavote žinutę!“ Dabar mes turime „Facebook'ą“, „Twitter'į“, elektroninį paštą ir SMS – šiuolaikinius Roberto Heatho savistimuliacijos pultelius.

Žinodami, kad mums kas nors galėjo atsiųsti žinutę, kad galbūt kitas „Youtube“ vaizdelis mus prajuokins, mes daug negalvodami jungiame „atnaujinimo“ mygtuką, spaudžiame ant dar vienos nuorodos ir be perstojo tikriname savo išmaniuosius prietaisus. Atrodo, tarsi išmanieji mobilieji telefonai ir nešiojamieji kompiuteriai turi tiesioginį ryšį su mūsų smegenimis ir nuolat siunčia joms elektros impulsus, skatinančius dopamino gamybą. Ko gero, iš visų dalykų, kurių mes trokštame, kuriuos rūkome ar į kuriuos leidžiamės, tik keletas mūsų smegenyse sukelia tokią priklausomybę kaip naujosios technologijos. Mes patenkame į šių prietaisų nelaisvę ir nuolat prie jų grįžtame. Mūsų laikais internetas yra geriausias pažadėtojo atpildo pavyzdys. Mes naršome ir naršome. Ieškome dar daugiau. Spaudome pelės mygtuką kaip ta žiurkė narvelyje, laukianti dar vienos „iškrovos“, dar vieno apgaulingo atlygio, kol pagaliau pajuntame, kad jau gana.

Galbūt mobilieji telefonai, internetas, socialiniai tinklai nesąmoningai eksploatuoja mūsų smegenyse esančią atlygio sistemą, bet kompiuterinių ir vaizdo žaidimų kūrėjai labai sąmoningai ma-

nipuliuoja atlygio sistema, kad žmonės užkibtų ant jų kabliuko ir žaistų kuo ilgiau. Dėl pažado, kad tuoj pasieksite sudėtingesnį lygį arba netrukus laimėsite didelį prizą, žaidimas įtraukia ir prikausto. Kaip tik dėl to taip sunku nutraukti žaidimą. Per vieną mokslinį tyrimą buvo nustatyta, kad žaidžiant vaizdo žaidimą dopamino kiekis smegenyse pakilo taip, tarsi pavartojus amfetamino, o juk dopamino antplūdis ir garantuoja priklausomybę. Tokioje būsenoje, kai negali tiksliai nuspėti, kada pelnysi taškus arba pereisi į kitą lygį, nuolat išsiskiria dopamino neuronai, kurie ir priklijuoja prie kėdės. Priklausomai nuo jūsų požiūrio, tokią žaidimų kūrėjų gudrybę galima vadinti nuostabia pramoga arba neetišku žmonių išnaudojimu. Nors ne kiekvienas, paėmęs į rankas „Xbox" pultelį užkimba, silpnesniems toks žaidimas gali būti pavojingas kaip bet kuris narkotikas. 2005 m., penkiasdešimt valandų be pertraukos žaidęs „StarCraft", nuo širdies smūgio mirė dvidešimt aštuonerių metų korėjietis, vandens šildytuvų meistras Lee Seung Seopas. Nenorėdamas atsitraukti nuo žaidimo, jis atsisakė valgyti ir miegoti. Išgirdus šią istoriją, tiesiog neįmanoma neprisiminti Oldso ir Milnerio žiurkių, kurios spaudė svirtelę iki visiško išsekimo.

PO MIKROSKOPU: KAS VERČIA IŠSISKIRTI DOPAMINO NEURONUS?

Ar jūs žinote, nuo ko jums kyla dopamino antplūdis? Nuo maisto? Alkoholio? Apsipirkimo? „Feisbook'o"? Nuo ko nors kito? Šią savaitę stebėkite, kas patraukia *jūsų* dėmesį. Nuo ko jums pradeda skirtis seilės kaip tiems Pavlovo šunims arba kas jus apsėda taip, kaip Oldso ir Milnerio žiurkes?

Receptas priklausomybei įsigyti

Tikriausiai pats ryškiausias įrodymas, kad dopaminas sukelia priklausomybę, buvo gautas gydant pacientus nuo Parkinsono ligos – dažnai pasitaikančio neurodegeneracinio susirgimo, kurį sukelia dopaminą gaminančių smegenų ląstelių nykimas. Pagrindiniai ligos simptomai atspindi dopamino vaidmenį motyvuojant imtis veiksmų: sulėtėja arba susilpnėja judesiai, atsiranda depresija, kartais net išsivysto visiška katatonija. Paprastai Parkinsono liga gydoma skiriant dviejų rūšių vaistus: levodopą, padedantį smegenims gaminti dopaminą, ir dopamino antagonistus neutralizuojančius preparatus, kurie stimuliuoja dopamino receptorius nervų sistemoje ir imituoja paties dopamino poveikį. Pacientams pradėjus taikyti šią vaistų terapiją, jų smegenis užplūsta toks dopamino kiekis, kokio jie jau seniai nebuvo patyrę. Tai palengvina ligonio būklę, bet kartu sukelia nenumatytų pasekmių.

Medicinos žurnaluose apstu straipsnių, kuriuose išsamiai aprašomas netikėtas šių vaistų šalutinis poveikis. Vienai penkiasdešimt ketverių metų pacientei išsivystė nepasotinamas noras iki išnaktų kimšti pyragaičius, sausainius, traškučius ir makaronus. Pritaikius tokią terapiją penkiasdešimt dvejų metų vyrui, jis įprato lošti kazino ir galėdavo be pertraukos trisdešimt šešias valandas sėdėti prie lošimo aparatų ir švaistyti viso gyvenimo santaupas.[17] Kitą, keturiasdešimt devynerių metų, vyriškį staiga ėmė kamuoti žvėriškas apetitas, atsirado polinkis į alkoholizmą ir, pasak jo žmonos, „besaikis potraukis seksui“, dėl kurio jai ne kartą teko kviestis policiją, kad jis pagaliau paliktų ją ramybėje. Visais aprašytais atvejais pacientų bėdas pavyko išspręsti atsisakius dopamino poveikį stiprinančių vaistų. Tačiau daugeliu atveju tokių pacientų artimieji ir jų gydyto-

[17] Be to, jis tiesiog išprotėjo dėl nukritusių lapų valymo kieme ir galėdavo po šešias valandas vaikščioti su lapų pūtimo aparatu, kol kieme nelikdavo nė vieno lapelio. Aišku, ši problema buvo mažiau skaudi jo giminaičiams ir gydytojui.

jai pirmiausia juos siųsdavo pas psichiatrus, į anoniminių alkoholikų ir lošėjų draugijas. Jie negalėjo numatyti, kad staiga atsiradusios priklausomybės yra ne įsisenėjusios emocinės problemos, kurioms spręsti reikalinga psichologinė ir dvasinė pagalba, o smegenų siunčiami neteisingi signalai.

Nors mano aprašyti atvejai – kraštutiniai, jie nedaug kuo skiriasi nuo to, kas vyksta mūsų smegenyse, vos tik užkimbame ant žadamo atlygio kabliuko. Parkinsono liga sergančių pacientų gydymui skirti vaistai tik sustiprino tokių natūralių dalykų kaip maistas, seksas, alkoholis, lošimas ar koks nors darbas poveikį atlygio troškimo sistemai. Į priekį mus gena noras patirti malonumą, tačiau dažnai dėl jo mes aukojame savo gerovę. Kai dopaminas užprogramuoja mūsų smegenis siekti atlygio, viršų paima ta mūsų asmenybės pusė, kuri yra linkusi beatodairiškai rizikuoti, elgtis impulsyviai, nekontroliuojamai.

Svarbiausia, net jeigu to atlygio mes taip niekada ir nesulaukiame, vien jo pažadas, žinoma, drauge su vis augančiu nerimu suvokiant, kad laikas sustoti, yra pakankamai stiprus, kad mus užvaldytų. Jei esate laboratorijos žiurkė, spaudžiate svirtelę ne vieną kartą, kol nugriūvate nuo išsekimo arba mirštate iš bado. Jei esate žmogus, geriausiu atveju liekate su ištuštėjusia pinigine arba perkimštu skrandžiu. Blogiausiu atveju jus apsėda manija ir neįveikiamas potraukis.

DOPAMINO VEIKIAMOS SMEGENYS: NEURORINKODAROS IŠKILIMAS

Kai, smegenims atpažinus konkretų galimą atlygį, pradeda skirtis dopaminas, jūs tampate mažiau atsparus ir kitoms pagundoms. Pavyzdžiui, erotinių vaizdų paveikti vyrai yra labiau linkę rizikuoti fi-

nansiškai, o svajojantys apie tai, kaip laimės aukso puodą loterijoje, yra linkę persivalgyti. Taigi svajodami apie nepasiekiamus dalykus galite prisidaryti bėdų. Aukštas dopamino lygis gali sustiprinti jūsų norą gauti atlygį nedelsiant ir nustumti visas mintis apie ilgalaikes pasekmes.

Ar žinote, kas tai pirmiausia perprato? Žmonės, norintys pasiglemžti jūsų pinigus. Daugeliu atžvilgiu mažmeninė prekyba yra modeliuojama taip, kad mes visuomet norėtume daugiau, pradedant didelėmis maisto gamybos įmonėmis, kurios į produktų receptūrą įtraukia tokį kiekį cukraus, druskos ir riebalų, kad jūsų dopamino neuronai tiesiog siautėja, ir baigiant loterijų reklamomis, kurios skatina įsivaizduoti, ką darytumėte laimėję aukso puodą.

Maisto prekių parduotuves valdo ne kvailiai. Jie nori, kad apsipirkti ateitumėte veikiami maksimalaus dopamino kiekio, todėl labiausiai gundančias prekes išdėlioja priekyje ir pačiame centre. Užėjusi į savo artimiausią maisto parduotuvę, pirmiausia pamatau paragavimui skirtus konditerijos skyriaus gaminius. Tai visai ne atsitiktinumas. Stanfordo universiteto rinkodaros specialistai įrodė, kad maisto ar gėrimų paragavę pirkėjai pasijunta alkanesni ir labiau ištroškę, o smegenyse įsivyrauja atlygio siekimo psichikos būsena. Kodėl? Todėl, kad ragauti skirti maisto pavyzdžiai asocijuojasi su dviem stipriausiai veikiančiais motyvais: *nemokamai* ir *maistas.* (O jeigu vaišintis siūlo dar ir patrauklus žmogus, galite užkibti ir ant trečio kabliuko, o tada jau tikrai būsite įklimpę.) Vieno tyrimo dalyviai, prieš apsipirkimą gavę paragauti saldumynų, daugeliu atveju nusprendė save palepinti ir viliojančiu jautienos kepsniu arba tortu ir įsigijo nukainotų prekių. Ragavimui skirto maisto ir gėrimų pavyzdžiai padarė patrauklesnėmis tas prekes, kurios paprastai aktyvuoja atlygio siekimo sistemą. (Niekas taip stipriai neveikia šeimos biudžetu besirūpinančios mamytės, kaip galimybė sutaupyti pinigų!) Beje, tai neturėjo jokio poveikio tokioms praktiškoms prekėms kaip avižiniai dribsniai arba indų ploviklis, ir tai tik

įrodo, kad vidutiniam pirkėjui joks dopamino kiekis nesukels aistros tualetiniam popieriui (atleisk, „Grite").[18] Vienas kąsnelis naujo cinamonu kvepiančio obuolių pyrago – ir prie kasos jūsų karutyje jau gulės keliomis prekėmis daugiau, nei planavote. Net jeigu jūs ir atsispirsite neparagavę siūlomo maisto, smegenis vis tiek užplūs dopaminas, ir jūs ieškosite, kuo patenkinti atlygio laukimą.

Šį tyrimą atlikę Stanfordo universiteto mokslininkai apklausė 21 maisto ir mitybos ekspertą, kokie bus šio eksperimento rezultatai. Stebėtina, tačiau net 81 proc. tikėjosi visiškai priešingų rezultatų – kad paragavę maisto pavyzdžių, pirkėjai numalšins alkį bei troškulį ir nebesieks atlygio. Tai tik dar kartą įrodo, kaip mažai mes, kartu ir dauguma ekspertų, išmanome apie tai, kaip įvairūs aplinkos veiksniai veikia mūsų troškimus bei elgesį. Pavyzdžiui, dauguma žmonių tiki, kad reklama jiems nedaro jokio poveikio, nepaisant gausių įrodymų, jog per televiziją pamatę kokių nors užkandžių reklamą, jūs greičiausiai pulsite prie šaldytuvo (ypač jei laikotės dietos ir stengiatės riboti užkandžių kiekį).

Atlygio siekimo mechanizmą smegenyse gali įjungti ir naujovės bei įvairovė. Ilgainiui dopamino neuronai gali tapti nebe tokie jautrūs gerai pažįstamam atlygiui, net jeigu tai ir jūsų mėgstama ir kasdien geriama kava su pienu arba daug kartų ragautas „ypatingas" pietų patiekalas. Neatsitiktinai tokiose vietose kaip „Starbucks" arba „McDonald's" nuolat atsiranda šiek tiek kitokių patiekalų, o drabužių parduotuvėse – vis kitokių spalvų pagrindinių drabužių asortimentas. Įprastas puodelis kavos? Nuobodu. Bet kas tai? Latė su baltuoju šokoladu? Ir jaudulys grįžta! Megztukas jūsų mėgstamame drabužių prekybos kataloge? Nuobodu. Bet pala, dabar yra šviesios karamelės arba lydyto sviesto spalvos megztukų! Dopaminas vėl veikia!

[18] Paragavę ko nors saldaus, eksperimento dalyviai susigundė netgi tokiais iš pirmo žvilgsnio neturinčiais nieko bendra su įprastu apsipirkimu dalykais kaip atostogos Bora Boros saloje, romantiškas kino filmas ar apsilankymas SPA centre. Todėl gudrūs pardavėjai, prekiaujantys nekilnojamuoju turtu arba prabangiais automobiliais, rengdami reklamines akcijas galėtų pagalvoti apie vaišes ir iš anksto pasirūpinti punšu ir pyragaičiais.

Triukai su kainomis visuomet garantuoja, kad jūsų primityvioji smegenų dalis privers iškrapštyti juodai dienai kauptas atsargas. Viskas, dėl ko pasijusite sudarę naudingą sandėrį, plačiai atvers šliuzus dopamino antplūdžiui, pradedant užrašu „Mokėk už 1, gauk 2" arba „– 60 %". Ypač stiprų poveikį turi prekybininkų viena šalia kitos užrašomos dvi kainos: pradinė ir „žemiausia". „Amazon.com" žino ir be skrupulų išnaudoja tai, kad jūsų smegenys labai greitai apskaičiuoja kainų skirtumą ir (visiškai nelogiškai) įvertina jį kaip uždirbtus pinigus. Nuo 99 dolerių atpiginta iki 44,99? Pigiau grybų! Net gerai nežinau, kam knyga reikalinga, bet iškart dedu į pirkinių krepšelį! Pridėkime dar ribojamą laiką arba išteklius (pavyzdžiui, kai nuolaida galioja tik iki vidurdienio arba apskritai tik vieną dieną, o kur dar tokie grėsmingi užrašai kaip „prekių kiekis ribotas"), jūs prarandate šaltą protą ir puolate prie prekių lyg prie paskutinių maisto likučių savanoje.

Tam, kad sužadintų jūsų norą, gudrūs verslininkai išnaudoja ir kvapus. Viliojantis aromatas – vienas greičiausių būdų įjungti atlygio laukimo mechanizmą. Vos kvapo molekulė nusėda ant jūsų uoslės receptorių, smegenys iškart pradeda ieškoti šio kvapo šaltinio. Todėl kai kitą kartą eidami pro greitojo maisto restoraną susigundysite skrudinamų bulvyčių ir kepamo mėsainio aromatu, prisiminkite, kad greičiausiai užuodžiate ne viduje gaminamą maistą, o specialiai sukurtą ir į gatvę per slaptas angas pučiamą „Valgyk daugiau" kvapą. Kvapų rinkodaros lyderė „Scent Air"[19] savo interneto svetainėje giriasi, kaip priviliojo lankytojų į viešbučio apatiniame aukšte esančią ledainę: specialiai išdėliojo kvapą skleidžiančius prietaisus taip, kad laiptų viršuje pasklistų saldžių sausainių, o apačioje – vaflinių indelių aromatas. Eilinis praeivis mano, kad

[19] „Scent Air" gamina ir pardavinėja (scentair.com) plačią kvapų gamą, pradedant nuo išskalbtų lininių paklodžių, gimtadienio torto ir baigiant Kalėdų puošybai naudojamu amalo kvapu. Nesunku įsivaizduoti prekybininkus, kurie šiuos patrauklius aromatus mielai paskleistų aplink savo prekes. Man tik įdomu, kas gali pirkti tokius kvapus kaip „Šeškas", „Dinozauro kvėpavimas" ar „Deganti guma".

užuodžia kepamų saldumynų kvapą, tačiau iš tikrųjų įkvepia chemikalus, sukurtus specialiai taip, kad smegenyse išsiskirtų kuo daugiau dopamino neuronų ir atviliotų jį, su pinigine, laiptais žemyn.[20] „Bloomingdale's" prekybos centruose jie kiekvienam skyriui pritaikė po skirtingą kvapą: kūdikių prekių skyriuje paskleidė šilumos ir jaukumo pojūtį sukeliantį vaikiškos pudros kvapą, maudymosi reikmenų skyriuje – kokosų, kad sužadintų pirkėjų fantazijas apie paplūdimyje geriamus kokteilius, apatinio trikotažo skyriuje – „raminantį alyvų aromatą", tikriausiai tam, kad nuramintų pusplikes moteris, stovinčias persirengimo kabinoje tarp veidrodžių, plieskiant dienos šviesos lempoms. Gali būti, kad jūs nė nepajusite šių kvapų, tačiau jie tikrai paveiks jūsų smegenis, o kartu ir piniginę.

Be abejo, mokslą galima panaudoti ne tik pelnui padidinti, bet ir kilnesniems tikslams. Reikia pripažinti, kad kvapų naudojimas pasauliui davė kur kas daugiau nei išaugę ledų vafliniuose indeliuose ir bikinių pardavimai. Floridos ligoninėje magnetinio rezonanso tyrimo laukimo salėje pradėjus skleisti „kokosų paplūdimio" ir „vandenyno" aromatus, pavyko smarkiai sumažinti žmonių, paskutinę minutę atsisakančių paskirtos procedūros, skaičių. Ir menkas atlygio pažadas gali būti stiprus vaistas prieš nerimą, padedantis žmonėms prisiversti atlikti tai, ko jie stengtųsi vengti. Panašią strategiją galėtų sėkmingai pritaikyti ir kiti paslaugų teikėjai. Pavyzdžiui, stomatologai savo kabinete galėtų paskleisti Helovino saldainiukų, o mokesčių administratoriai – stipraus martinio kokteilio kvapą.

Tapkite dopamino detektyvu

Kai apie neurorinkodaros gudrybes papasakoju savo studentams, jie užsidega noru rasti tai patvirtinančių įrodymų. Jie pradeda pastebėti, kiek daug mūsų kasdienėje aplinkoje pasitaikančių dalykų

[20] Gal toks klientų viliojimo būdas ir atrodo begėdiškas, tačiau jo nė nepalyginsi su į judesį reaguojančiu kompanijos „Unilever" ledų pardavimo aparatu. Pajutęs pro šalį einantį potencialų pirkėją, aparatas kreipiasi į jį balsu ir pasiūlo suvalgyti ledų.

paskatina dopamino išsiskyrimą ir kartu susilpnina valią. Po savaitės studentai sugrįžta nekantraudami papasakoti, kaip jais manipuliuoja jų mėgstamos parduotuvės: pradedant virtuvės reikmenų parduotuvėje degančiomis kvapiosiomis žvakėmis ir baigiant prie įėjimo į prekybos centrą dalijamais „nutrink ir laimėk" nuolaidų kuponais. Jie suvokia, kodėl drabužių parduotuvėje sienos nukabinėtos pusnuogių modelių nuotraukomis, kodėl aukcionuose varžytinės pradedamos nuo itin žemos kainos. Kai pradedate atidžiau dairytis, tiesiog neįmanoma nepastebėti, kiek pinklių paspęsta, kad tik įviliotų jus į aplinką, kurioje imtų gamintis dopamino neuronai ir jūs laisva valia atiduotumėte savo pinigus.

Beveik visi studentai teigia, kad po tokių stebėjimų pasijutę tvirčiau. Jiems smagu ieškoti paspęstų žabangų. Šios įžvalgos padeda suprasti, kodėl parduotuvėje negalėjome atsispirti kokiam nors daiktui, o parsinešę pirkinį namo, toli nuo vietos, kur apsisprendimą aptemdė dopamino debesis, labai dažnai juo nusiviliame. Viena moteris pagaliau suprato, kodėl kaskart, kai pasidaro nuobodu, traukia į gurmaniškų produktų krautuvėlę – ne dėl maisto, o tam, kad galėtų ramiai apžiūrinėti prekes. Smegenys nukreipia ją ten, kur garantuotai pradės gamintis dopaminas. Kita studentė atsisakė prekybos katalogo prenumeratos, supratusi, kad paštu gauna ne ką kita, o dopamino dozę, nes kiekvienas spalvingas puslapis sukelia troškimus, kuriuos patenkinti gali tik šios kompanijos produktai. Iš Las Vegase surengtos profesinės konferencijos sugrįžęs studentas džiaugėsi neišleidęs visų pinigų tik dėl to, kad kiaurai permatė kazino strategiją sukelti dopamino neuronų audrą: pusnuogės šou merginos, „valgyk, kiek gali" bufetai, skambučiais ir šviesų pliūpsniais paskelbiamas kiekvienas laimėjimas.

Nors gyvename pasaulyje, sukurtame taip, kad specialiai žadintų mūsų norus, kai kurių pagundų galime išvengti atkreipdami į jas dėmesį. Suvokus, kas iš tiesų vyksta, visi jūsų norai tikrai nedings, bet jūs bent jau turėsite galimybę pasinaudoti savo „nedarysiu" galia.

PO MIKROSKOPU: KAS MANIPULIUOJA JŪSŲ DOPAMINO NEURONAIS?

Stebėkite, kaip prekybininkai ir rinkodaros specialistai bando sužadinti atlygio laukimą. Paverskite tai savotišku žaidimu eidami į maisto prekių parduotuvę ar žiūrėdami televizijos reklamas. Ką jūs užuodžiate? Ką matote? Ką girdite? Žinojimas, kad visos smulkmenos labai apgalvotai parenkamos tam, kad jus sugundytų, gali padėti atsispirti pagundai.

KAIP ĮDARBINTI DOPAMINĄ

Vos tik per paskaitas pradedame aptarinėti neurorinkodarą, visuomet atsiranda studentų, siūlančių sukurti specialias reklamines laidas, smerkiančias tokį prekybininkų manipuliavimą. Toks impulsyvus noras visiškai suprantamas, tačiau beveik neįgyvendinamas. Kai kurie draudimai, kurie galėtų padėti sukurti saugesnę aplinką, būtų ne tik neveiksmingi, bet didžiumai žmonių visiškai nepriimtini. Mes negalime gyventi be norų ir troškimų, todėl, gerai tai ar blogai, džiaugiamės, kad gyvenimas mums nuolat pasiūlo tai, apie ką galėtume svajoti. Štai kodėl žmonėms patinka žiūrinėti vitrinas, vartyti blizgius žurnalus ir apžiūrinėti parduodamą nekilnojamąjį turtą. Sunku net įsivaizduoti pasaulį be dopamino neuronų. Net jeigu kokiu nors stebuklingu būdu pavyktų apsisaugoti nuo dopamino stimuliatorių, greičiausiai patys imtume ieškoti ko nors, kas sužadintų mūsų troškimus.

Vargu ar kada nors nugalėsime žadamo atlygio saldumą, todėl galėtume jį išnaudoti geriems tikslams. Galime pasimokyti iš neurorinkodaros specialistų ir dopaminizuoti mums mažiausiai patinkančias užduotis. Pats nemaloniausias darbas gali pasirodyti visai patrauklus, jeigu už jį bus pažadėtas tinkamas atlygis. Jeigu atlygis už mūsų elgesį nusimato tik tolimoje ateityje, galėtume pamėginti išspausti šiek tiek dopamino svajodami apie galutinę naudą (o ne apie loterijų reklamas).

Keletas ekonomistų pasiūlė dopaminizuoti net ir tokius „nuobodžius" dalykus kaip pensijos kaupimas arba laiku užpildytos mokesčių deklaracijos. Pavyzdžiui, įsivaizduokite kaupiamąją sąskaitą, kurioje jūsų santaupos yra apsaugotos ir iš kurios galite pasiimti dalį pinigų kada panorėję. Deja, vietoj garantuotos nedidelės grąžos jūs dažniausiai renkatės didelius piniginius prizus žadančius loterijų bilietus. Galbūt loterijos bilietus perkantys, o banke nė vieno dolerio neturintys žmonės su didesniu entuziazmu pradėtų taupyti, jei už kiekvieną depozitą turėtų galimybę laimėti šimtą tūkstančių dolerių? Arba įsivaizduokite, kad, laiku ir sąžiningai užpildę mokesčių deklaraciją, galėtumėte laimėti piniginį prizą, prilygstantį per visus metus sumokėtiems mokesčiams. Ar tai jus paskatintų sumokėti mokesčius iki nustatytos paskutinės deklaracijos pateikimo dienos? Kol mokesčių inspekcija įsisiūbuos ir pasinaudos šiuo patarimu, jį pritaikę verslininkai gali motyvuoti laiku apmokėti sąskaitas.

Pažadėtas atlygis gali padėti žmonėms nugalėti savo priklausomybes. Vienas iš efektyviausių metodų gydyti priklausomybei nuo alkoholio ir narkotikų yra vadinamasis „apvalusis akvariumas". Pacientai, sėkmingai įveikę narkotikų testą, turi teisę iš apvalaus akvariumo išsitraukti vieną popieriaus juostelę. Ant maždaug pusės akvariume esančių juostelių yra užrašytas piniginis prizas nuo vieno iki dvidešimties dolerių. Tik ant vienos juostelės yra šimto dolerių vertės piniginė premija. Pusė juostelių neturi jokios pini-

ginės vertės, tačiau ant jų užrašyta: „Ir toliau stenkis." Kišdamas ranką į stiklinį rutulį jūs žinote, kad didžiausia tikimybė – ištraukti vieno dolerio vertės popierėlį arba tik kelis gražius žodžius. Atrodytų, kad tai neturėtų žmonių motyvuoti stengtis, tačiau taip iš tiesų nėra. Per vieną tyrimą buvo nustatyta, kad net 83 proc. pacientų, turėjusių galimybę kaskart išbandyti laimę su stikliniu akvariumu, nenutraukė gydymo programos visas dvylika savaičių. Tuo tarpu iš grupės, gydytos įprastu būdu, be pažado gauti atlygį, tik 20 proc. pacientų ištvėrė gydymo programą iki galo. Net 80 proc. pacientų iš stiklinio akvariumo grupės sėkmingai įveikė visus narkotikų testus, o iš paprastos grupės – vos 40 proc. Net ir pasibaigus programai, šios grupės pacientai, palyginti su standartinio gydymo grupe, buvo mažiau linkę vėl nugrimzti į narkomanijos liūną, nors jiems niekas nebežadėjo jokio atlygio.

Įdomiausia tai, kad apvaliojo akvariumo metodas veiksmingesnis net ir už nustatytas pinigines išmokas tiems, kas sėkmingai įveikia narkotikų testą, nepaisant to, kad iš akvariumo jie „uždirba" gerokai mažiau, nei gautų pasirinkę fiksuotą atlygį. Tai atskleidžia, kokią galią turi nenuspėjamas atlygis. Mūsų atlygio siekimo sistemą daug stipriau sužadina galimybė išlošti stambią sumą negu garantuotas mažesnis atlygis. Mes pasiryžę padaryti bet ką, kad tik laimėtume. Štai kodėl žmonės mieliau perka loterijos bilietus, o ne taupo pinigus bankuose, kur gautų bent jau 2 proc. dydžio palūkanas. Štai kodėl kiekvienas, net ir žemiausios kategorijos įmonės darbuotojas, turi tikėti, kad vieną dieną gali tapti jos vadovu.

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: STIPRINKITE „AŠ DARYSIU“ GALIĄ

Norėdami paskatinti save atlikti nuobodžius darbus mano studentai pasitelkė muziką, madų žurnalus ir televiziją. Užuot atidėlioję nuobodžias ir erzinančias užduotis, jie nusinešdavo nešiojamąjį kompiuterį į kavinę ir užbaigdavo prie puodelio karšto šokolado. Dar išradingiau pasielgė tie, kurie nusipirkę krūvą momentinių loterijos bilietų išdėliojo juos namuose ten, kur reikėjo atlikti kokį nors ilgai vilkintą darbą. Kiti bandydavo įsivaizduoti, kaip būtų gerai, jeigu prisiverstų atlikti kokį nors sunkų darbą, ir taip tarsi priartindavo tolimoje ateityje žadamą atlygį. Jeigu jūs atidėliojate kokį nors nemalonų darbą, gal galėtumėte motyvuoti save tuo, kas sukeltų dopamino neuronų antplūdį?

Vilkintoja sustiprina „aš padarysiu“ galią

Nensė, kurios jauniausias sūnus jau prieš gerą dešimtmetį baigė mokyklą, sunkiai išgyveno ištuštėjusio lizdo sindromą. Nors tuščiu jo tikrai nepavadinsi. Sūnaus miegamąjį ji pavertė sandėliuku, kuris per tuos metus tapo tikru nereikalingų daiktų kaupimo sandėliu. Kaskart, kai nežinodavo, kur padėti, vieną ar kitą daiktą ji nunešdavo į sūnaus kambarį. Nensė labai norėjo patalpą sutvarkyti ir paversti svečių kambariu, o ne laikyti šiukšlyną, kurį reikėjo slėpti nuo svetimų akių. Ją įkvėpė pasakojimas apie mokslininkų atliktą tyrimą, atskleidusį, jog kalėdinė muzika ir šventiniai kvapai pirkėjams suteikia džiugesio ir skatina ilgiau užsibūti parduotuvėje. Kalėdinės giesmės ir šviežiai nukirsto medžio kvapas mūsų gal-

vose sužadina saldžiausius „atlygio laukimo“ prisiminimus: kaip Kalėdų rytą skubame prie eglės, prie kurios sukrauta stirta supakuotų dovanų. Nensė nusprendė kambario tvarkymui pasitelkti šventinę muziką ir kvapiąsias žvakes, kurios, kaip tyčia, buvo sandėliuojamos laisvame kambaryje! Nors iš pradžių bijojo šio darbo, pasirodė, kad kasdien nors trumpai pasitvarkyti – visai malonu. Graužatis dėl atidėliojimo buvo kur kas baisesnė už patį darbą, o šventinės muzikos garsų ir kvapų sužadintas dopaminas padėjo ryžtis pradėti šį procesą.

TAMSIOJI DOPAMINO PUSĖ

Dopaminas gali būti puiki skatinamoji priemonė, kurią sunku pavadinti „blogiu“ net ir tada, kai jis verčia mus užsisakyti desertą arba ištuštinti savo kreditinę kortelę. Tačiau dopaminas turi ir savo tamsiąją pusę, kurios iš pirmo žvilgsnio nematyti. Jeigu ko nors užsigeidę minutėlei stabtelėsime ir įsiklausysime, kas vyksta mūsų smegenyse ir visame kūne, suvoksime, kad atlygio laukimas gali būti ne tik malonus, bet ir sukelti stresą. Ko nors trokšdami mes ne visuomet jaučiamės gerai – dažnai dėl to jaučiamės prastai. Taip yra todėl, kad dopamino tikslas – priversti mus *siekti* atlygio, o ne pasijusti laimingiems. Nuo dopamino mes jaučiame spaudimą ir tuo metu galime pasijusti nelaimingi.

Kad paskatintų jus siekti trokštamo objekto, atlygio pažado sistema turi du ginklus: morką ir lazdą. Pirmasis ginklas, be abejo, yra žadamas atlygis. Šį jausmą dopaminas sukuria paskleisdamas neuronus tose smegenų srityse, kurios nujaučia malonumą ir verčia imtis veiksmų. Vos tik šias sritis užlieja dopaminas, jūs pajuntate troškimą: prieš nosį pakabinta morka verčia arklį bėgti. Tačiau žadamo atlygio sistema turi ir kitą ginklą, skatinantį veikti kaip ir

lazdos keliama baimė. Paleidusi dopaminą, atlygio laukimo sistema siunčia signalą ir į smegenyse esantį streso valdymo centrą. Šioje smegenų dalyje dopaminas paskatina streso hormonų išsiskyrimą. Rezultatas: laukdami, kol gausite tai, ko trokštate, pajuntate nerimą. Poreikis gauti tai, ko norite, tampa gyvybiškai svarbus, tarsi nuo to priklausytų jūsų išlikimas.

Mokslininkai stebėjo, kaip tokią dvejopą troškimo ir streso būseną išgyvena šokoladui neabejingos moterys. Pamačiusios šokolado nuotraukas, moterys iš pradžių išsigąsta, tarsi būtų miške pamačiusios kokį plėšrūną. Paklaustos, ką tuo metu jautė, moterys sakė pajutusios drauge ir malonumą, ir nerimą dėl pojūčio, kad nebegali savęs kontroliuoti. Atsidūrę panašioje situacijoje, malonumo jausmą priskiriame tam, kas sukėlė tokią būseną, o stresą – tam, kad jo vis dar negavome. Mes neatpažįstame, kad tas pats troškimo objektas kaltas dėl abiejų: ir dėl laukiamo malonumo, ir dėl patiriamo streso.

PO MIKROSKOPU: TROŠKIMO STRESAS

Dauguma mūsų pagrindinį dėmesį skiriame *pažadui,* kad pasijusime gerai, o ne tam, kad dėl troškimą sustiprinančio dopamino *iš tikrųjų* jaučiamės blogai. Šią savaitę pamėginkite pastebėti, kada dėl kilusio noro pajuntate stresą ir nerimą. Ar pasidavę pagundai pasijuntate taip, tarsi siektumėte žadamo atpildo? O gal tik bandote atsikratyti nerimo?

Įnikusi apsipirkinėti moteris jaučia nerimą, bet laikosi pažado

Kaskart, kai norėdavo pakelti sau nuotaiką, Ivona važiuodavo į prekybos centrą. Ji buvo įsitikinusi, kad apsipirkinėjimas suteikia laimės, nes visuomet, kai būdavo liūdna arba nuobodu, ji norėdavo važiuoti į prekybos centrą ir ką nors nusipirkti. Jai niekada nebuvo kilusi mintis, kad apsipirkinėjimas sukelia dvejopus jausmus, todėl gavusi užduotį ėmė uoliai stebėti savo jausmus. Paaiškėjo, kad laimingiausia ji jaučiasi važiuodama į prekybos centrą. Ji gerai jautėsi vaikščiodama po prekybos centrą ir apžiūrinėdama vitrinas. Tačiau vos užėjus į kurią nors parduotuvę, jausmai pasikeisdavo. Ji pajusdavo įtampą, ypač jeigu parduotuvėje būdavo daug žmonių. Pajusdavo vidinį spaudimą kuo greičiau apeiti visą parduotuvę. Pastebėjo, kad stovėdama eilėje prie kasos ji nekantrauja ir darosi nerami. Jeigu prieš ją stovintis pirkėjas turėdavo išsirinkęs daugiau prekių, jai sukildavo pyktis. Padavus kasininkei kreditinę kortelę, jai palengvėdavo, bet tai nebuvo toks džiaugsmas, kurį patirdavo važiuodama apsipirkti. Ivona pagaliau suvokė, kad viltis ir jaudulys, kurie ją užliedavo važiuojant į prekybos centrą, buvo ta „morka“, kuri ją ir atvedė iki čia, o nerimas ir pyktis – „lazda“, vertusi stovėti eilėje. Važiuodama namo ji niekuomet nesijausdavo taip gerai, kaip važiuodama į parduotuvę.

Tai suvokus, daugeliui žmonių tampa gerokai lengviau atsisakyti laukiamo pasitenkinimo neteikiančio potraukio. Mėgėjai padrybsoti priešais televizorių su traškučių maišeliu rankose staiga į traškančią pakuotę pažvelgia įtariai, o tie, kurie iki išnaktų negalėdavo atsiplėšti nuo ekrano, ryžtingai išjungia televizorių. Tačiau Ivona nusprendė vadovautis kita taisykle: patirti kuo daugiau malonumo apžiūrinėjant vitrinas. Neįtikėtina, tačiau iš anksto nusiteikusi nieko nepirkti ir netgi palikusi savo kreditinę namuose, iš prekybos centro ji grįždavo laimingesnė nei tuomet, kai brangiems pirkiniams būdavo paklojusi nemenką sumelę.

Suvokę, kaip jaučiatės dėl vadinamojo atlygio, galėsite priimti protingesnius sprendimus, kuo ir kaip save iš tikrųjų apdovanoti.

Mes painiojame žadamą atlygį su laime

Stebėdami žiurkes, lakstančias pirmyn atgal įelektrintomis grindimis, Oldsas su Milneriu padarė tą pačią klaidą, kurią mes visi darome, neteisingai interpretuodami dopamino veikiamą savo elgesį. Mes pastebime, kad visą dėmesį sutelkiame nuosekliai siekdami trokštamo objekto, kad esame pasiryžę dėl jo dirbti, o gal net kentėti, ir laikome tai akivaizdžiu įrodymu, kad trokštamas objektas suteiks mums laimės. Mes patys nepastebime, kaip nusiperkame tūkstantąjį šokoladinį batonėlį, dar vieną butelį, įsigyjame dar vieną naują virtuvės prietaisą; kaip nusikamuojame ieškodami vis geresnio partnerio, geresnio darbo, didesnę grąžą žadančių investicinių fondų. Savo norėjimą mes klaidingai palaikome garantuota laime. Nieko keista, kad žiūrėdami į iki išsekimo save elektros šoku kankinančias žiurkes, Oldsas ir Milneris pamanė, kad tai joms teikia laimės. Mums, žmonėms, beveik neįmanoma žadamo atlygio atskirti nuo iš tikrųjų patiriamo pasitenkinimo arba atpildo.

Žadamas atlygis yra tokia galinga jėga, kad mes ir toliau perkame tai, kas neteikia mums džiaugsmo, vartojame tai, kas neteikia pasitenkinimo ir tik padaro mus dar nelaimingesnius. Kadangi pagrindinis dopamino tikslas – priversti jus siekti atlygio, jis niekada neįjungs „stop“ signalo, net jeigu pasiektas atlygis nepateisins vilčių. Kornelio universiteto Maisto produktų ir prekės ženklų laboratorijos direktorius Brianas Wansinkas tai įrodė atlikęs tyrimą su Filadelfijos kino teatrų lankytojais. Daugeliui į kino teatrą atėjusių žmonių, vos išvydus ir užuodus kukurūzų spragėsių kvapą, pa-

kyla dopamino lygis smegenyse. Jie rikiuojasi į eilę prie spragėsių it kokie Pavlovo šunys, kurie iškorę liežuvius ir nutįsusiomis seilėmis laukia, kada galės stverti maistą. Wanskinkas susitarė, kad viename kino teatro stende būtų pardavinėjami dviejų savaičių senumo spraginti kukurūzai. Jis norėjo išsiaiškinti, ar kino teatro lankytojai pirks ir pasenusius spragėsius, aklai pasitikėdami savo smegenyse užkoduota informacija, kad kino teatruose spragėsiai visuomet skanūs, o gal šį kartą jų paragavę ir pajutę kitokį skonį, atsisakys valgyti.

Pasibaigus kino filmui, žiūrovai iš tikrųjų patvirtino, kad dviejų savaičių senumo kukurūzų skonis buvo išties bjaurus: jie buvo sužiedėję, prisigėrę riebalų, jų buvo beveik neįmanoma valgyti. Bet ar jie šturmavo spragėsių prekystalį, reikalaudami grąžinti pinigus? Ne, jie viską suvalgė. Vidutiniškai jie suvalgė net 60 proc. to, ką suvalgė šviežiai spragintus kukurūzus gavę pirkėjai! Jie patikėjo savo dopamino neuronais, o ne skonio receptoriais.

Galime ilgai kasytis galvą mintydami, kaip tai galėjo nutikti, tačiau iš esmės tik nedaugelis mūsų gali atsispirti tokiai inercijai. Dabar prisiminkite savo pasirinktą valios ugdymo tikslą. Gali būti, jog tai yra kažkas, kas, jūsų manymu, daro jus laimingą arba padarytų laimingą, jeigu gautumėte to pakankamai. Tačiau patirtis ir kruopšti pasekmių analizė rodo, kad labai dažnai įvyksta priešingai. Geriausiu atveju, pasidavę savo silpnybei, kuriam laikui numalšinate žadamo atlygio sukeltą nerimą. Bet galiausiai vis tiek pasijuntate nusivylę, nepatenkinti, susierzinę, susigėdę, pavargę, jaučiate šleikštulį arba paprasčiausiai esate nė kiek ne laimingesni, nei buvote prieš tai. Atsiranda vis naujų įrodymų, kad žmonės, kurie pradėjo atidžiai stebėti savo pojūčius, patiriamus gavus apgaulingą atlygį, suvokia, jog burtai išsisklaidė. Jeigu priverstumėte smegenis palyginti tai, ko tikitės iš žadamo atlygio – džiaugsmo, palaimos, pasitenkinimo, išsklaidyti liūdesį ir išbristi iš stresinės būsenos, – su tuo, ką iš tikrųjų jaučiate, smegenys pakoreguotų lūkesčius.

Pavyzdžiui, sulėtinę tempą ir pradėję iš tikrųjų mėgautis trokštamu maistu ar gėrimu, paprastai mėgėjai persivalgyti pastebi, kad maistas nėra toks skanus, kaip atrodo ir kvepia: net ir prisikirtus iki soties, smegenys reikalauja dar, o kuo daugiau valgo, tuo nerimas stiprėja; kartais jie nė nepajunta maisto skonio, nes per greitai jį nuryja; prisirijję jaučiasi ir psichologiškai, ir fiziškai daug blogiau, negu prieš tai. Po tokių atradimų žmonės lieka sukrėsti ir nustebę: juk jie nuoširdžiai tikėjo, kad tas maistas yra jų laimės šaltinis. Kad ir kaip būtų, mokslininkai nustatė, kad tie žmonės, kurie įpranta galvoti apie tai, kokius pojūčius jiems sukelia valgomas maistas, pradeda labiau kontroliuoti, ką apskritai valgo, ir gerokai rečiau persivalgo. Bėgant laikui jie ne tik numeta svorio, bet ir lengviau susitvarko su stresu, nerimu ar netgi depresija. Išlaisvinę save nuo apgaulingo atlygio pažado, mes dažnai suprantame, kad tai, ko siekėme ir iš ko tikėjomės užplūstančios laimės, atneša vien tik kančią.

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: PATIKRINKITE ŽADAMĄ ATLYGĮ

Pasitikrinkite, ar nuolatinei pagundai pasiduodate tik dėl to, kad smegenys jums siunčia signalą, jog gavę žadamą atlygį pasijusite gerai. Mano studentų įvardijamos populiariausios pagundos yra įvairūs užkandžiai, apsipirkimas, televizija ir laiką ryjantis internetas, pradedant elektroniniu paštu ir baigiant pokeriu. Sąmoningai pasiduokite pagundai, bet neskubinkite visko užbaigti. Atkreipkite dėmesį į tai, kokius jausmus ir pojūčius sukelia žadamas atlygis: laukimą, viltį, jaudulį, nerimą, seilių išsiskyrimą – viską, kas tuo metu vyksta jūsų smegenyse ir visame organizme.

Tada leiskite sau pasiduoti pagundai. Palyginkite realius pojūčius su išankstiniais lūkesčiais. Ar žadamo atlygio troškimas atslūgo? O gal jis verčia jus valgyti dar, išleisti daugiau, pasilikti ilgiau? Kada pajuntate, jeigu iš viso pajuntate, kad jau pasitenkinote? O gal tiesiog pasiekiate ribą, kai jau nebepajėgiate toliau to daryti, nes skrandis perkimštas, jūs išvargę, susierzinę, pritrūksta laiko arba baigėsi „atlygis“?

Šį metodą išbandę žmonės paprastai padaro vieną iš dviejų išvadų. Dalis žmonių, atidžiai stebėjusių savo pojūčius tuo metu, kai pasidavė pagundai ir mėgavosi malonumu, pastebi, kad pasitenkinimui pajusti jiems prireikė kur kas mažiau, negu manė. Kiti pripažino, kad pats procesas jiems nesuteikė jokio malonumo ir tik atskleidė prarają tarp žadamo atlygio ir realių potyrių. Abi išvados gali jums padėti susitvarkyti su savo, atrodė, visiškai nekontroliuojamu elgesiu.

TROŠKIMO SVARBA

Prieš prašant gydytojo skirti jums dopaminą slopinančių vaistų, verta apsvarstyti ir kitą žadamo atlygio pusę. Nors daugiausia bėdų mums pridaro tai, kad painiojame norėjimą su laime, visiškai atsisakyti norų – ne išeitis. Gal gyvenimas be norų ir nereikalauja tiek pastangų save kontroliuoti, tačiau tokio gyvenimo neverta gyventi.

Narkomanas praranda potraukį

Adamas buvo iš tų, kurie savęs nevaržo. Būdamas trisdešimt trejų metų jis per dieną išgerdavo iki 10 vienetų alkoholio, surūkydavo dozę kreko, o kartais, jeigu pasisekdavo, prarydavo ir tabletę ekstazio. Svaigintis jis pradėjo labai seniai: devynerių pradėjo gerti alkoholį, trylikos paragavo kokaino, o sulaukęs pilnametystės jau buvo įjunkęs į marihuaną, kokainą, opiatus ir ekstazį.

Viskas pasikeitė vieną dieną, kai tiesiai iš kažkokio vakarėlio pateko į reanimaciją, nes bijodamas būti sučiuptas su narkotinėmis medžiagomis, jis vienu ypu prarijo visus turėtus svaigalus (ne pats sumaniausias sprendimas, bet tuo metu jis tikrai nebuvo blaivaus proto). Pavojingas kokteilis iš kokaino, ekstazio, oksikodono ir metadono taip sumažino kraujo spaudimą ir į smegenis patenkančio deguonies kiekį, kad jis vos nenumirė.

Medikams pavyko jį atgaivinti, ir po kurio laiko jis buvo išrašytas iš reanimacijos, o tai, kad smegenys kurį laiką negavo deguonies, turėjo rimtų pasekmių. Adamas prarado potraukį alkoholiui ir narkotikams. Užkietėjęs narkomanas tapo absoliučiu abstinentu, tai patvirtino visi per šešis mėnesius atlikti alkoholio ir kitų narkotikų tyrimų rezultatai. Šią stebuklingą permainą lėmė ne koks nors dvasinis nušvitimas ar akistata su mirtimi. Pasak Adamo, jis paprasčiausiai prarado norą vartoti narkotines medžiagas.

Gali pasirodyti, kad tai neįtikėtinai laiminga istorijos pabaiga, tačiau Adamas prarado apetitą ne tik alkoholiui ir narkotikams. Adamas nebenorėjo nieko. Taškas. Jis nebegalėjo įsivaizduoti, kad kas nors dar galėtų suteikti jam laimės. Jį apleido fizinės jėgos, išnyko gebėjimas sutelkti dėmesį, noras bendrauti su kitais žmonėmis. Be galimybės tikėtis patirti malonumą, jis prarado bet kokią viltį ir klimpo į vis gilesnę depresiją.

Kas lėmė, kad jis prarado visus troškimus? Adamą gydęs Kolumbijos universiteto psichiatras atsakymą rado smegenų skenavi-

mo nuotraukose. Perdozavus narkotikų patirtas deguonies trūkumas paliko ryškų pėdsaką Adamo atlygio sistemą kontroliuojančioje smegenų dalyje.

Adamo dramatiško virsmo nuo sunkios priklausomybės iki visiško troškimų praradimo atvejis „Amerikos psichiatrijos žurnale" buvo aprašytas kaip išskirtinis. Tačiau yra daugybė kitų atvejų, kai žmonės praranda bet kokius troškimus ir galimybę tikėtis malonumo. Psichologai tai vadina anhedonija – gyvenimu „be malonumo". Anhedonija sergantys žmonės gyvenimą apibūdina kaip virtinę kažkokių įpročių be vilties patirti pasitenkinimą. Jie gali valgyti, eiti apsipirkti, lytiškai santykiauti, bet jie nesitiki patirti malonumo iš savo veiklos. Be galimybės patirti malonumą, jie praranda bet kokią motyvaciją. Sunku prisiversti išlipti iš lovos, jeigu negali įsivaizduoti niekò, dėl ko pasijustum gerai. Toks troškimų nebuvimas atima bet kokią viltį, o daugeliui – ir norą gyventi.

Nutildžius atlygio sistemą, mes jaučiame ne pasitenkinimą, o abejingumą. Štai dėl ko Parkinsono liga sergantys pacientai, tie, kurių smegenys išskiria per mažai dopamino, yra prislėgti, nelaimingi, bet ne ramūs. Tiesą sakant, neurologai jau kurį laiką įtaria, kad nepakankamai aktyvi atlygio sistema yra biologinė depresijos priežastis. Depresija sergančių žmonių smegenis tyrę mokslininkai pastebėjo, kad net ir iškart gaunamo atlygio akivaizdoje atlygio sistema neveikia. Iš pradžių pastebimas šioks toks aktyvumas, tačiau jo nepakanka, kad atsirastų aiškiai apibrėžtas noras ir ryžtas imtis veiksmų, kad tas noras būtų patenkintas. Neturėdami troškimų ir motyvacijos kenčia daug depresija sergančių žmonių.

Atlygio sistemos paradoksas

Jeigu esate panašūs į daugumą mano studentų, tikriausiai jums taip pat kyla klausimas, kur tai gali nuvesti? Žadamas atlygis laimės negarantuoja, tačiau jeigu jo išvis *nėra*, jūs jaučiatės nelaimingi. Pa-

tikėję žadamu atlygiu, mes pasiduodame pagundai. Nematydami galimo atlygio, mes prarandame motyvaciją.

Nėra lengvo būdo šiai dilemai išspręsti. Aišku viena – atlygio sistema mums reikalinga tam, kad neprarastume susidomėjimo gyvenimu. Jeigu pasiseks, atlygio sistema veiks ir tarnaus mums iki gyvenimo pabaigos, ir tikėkimės, neatsigręš prieš mus pačius. Mes gyvename technologijų, reklamos ir neribotų galimybių pasaulyje, kuris mus verčia nuolat ko nors norėti, bet retai kada suteikia pasitenkinimo jausmą. Jeigu esame gamtos apdovanoti savikontrole, privalome atskirti tikrą atlygį, suteikiantį mūsų gyvenimui prasmę, nuo apgaulingo atlygio, kuris tik blaško mūsų dėmesį ir sukelia įvairias priklausomybes. Geriausiai sau padėti galėtume tik išmokę juos atskirti. Tai padaryti ne visuomet būna lengva, tačiau supratimas, kas vyksta mūsų smegenyse, gali truputį padėti. Susidūrę su galinga pagunda, prisiminkite Oldso ir Milnerio žiurkes, be atvangos spaudančias svirtelę, ir galbūt tai padės atpažinti smegenų siunčiamus melagingus signalus.

Pabaigos žodis

Pažadindamos troškimą, smegenys mus priverčia imtis veiksmų. Jau žinome, kad tai gali būti ir savikontrolės išbandymas, ir valios šaltinis. Kai dopaminas mus verčia pasiduoti pagundai, privalome atskirti norėjimą nuo laimės. Tačiau dopaminą ir atlygio pažadą galime pasitelkti savęs ir kitų motyvavimui. Galiausiai troškimas pats savaime nėra nei geras, nei blogas – svarbu tai, kur jis mus veda ir ar mes esame pakankamai išmintingi nuspręsti, kur ir kada paskui jį sekti.

SKYRIAUS SANTRAUKA

Pagrindinė mintis Mūsų smegenys žadamą atlygį neteisingai įvertina kaip laimės garantą, todėl mes siekiame pasitenkinimo iš dalykų, kurie mums jo nesuteikia.

Po mikroskopu

▲ *Kas jums sukelia dopamino neuronų audrą?* Kas pakursto mintis apie žadamą atlygį, kuris verčia jus siekti pasitenkinimo?

▲ *Neurorinkodara ir susirūpinimas ekologija.* Patyrinėkite, kaip prekybininkai ir rinkodarininkai sužadina jūsų troškimus.

▲ *Troškimo sukeltas stresas.* Atkreipkite dėmesį, kada norėjimas jums kelia stresą ir nerimą.

Valios ugdymo eksperimentas

▲ *Sustiprinkite savo „aš padarysiu" valios ugdymo tikslą.* Jeigu jau seniai ką nors atidėliojate, motyvuokite save, susiedami tai su kokiu nors atlygiu, kurio siekiant jūsų smegenyse suaktyvėja dopamino neuronai.

▲ *Patikrinkite atlygio pažadą.* Sąmoningai atsiduokite pagundai, jeigu jūsų smegenys sako, kad nuo to tapsite laimingi, nors tikro pasitenkinimo ji taip niekada ir nesuteikia (tai gali būti nesveiki užkandžiai, apsipirkimas, televizija ar besotis laiko rijikas – internetas). Ar realybė sutampa su smegenų žadamu atlygiu?

6

KAS PER VELNIAVA: KODĖL PASIJUTĘ BLOGAI PASIDUODAME PAGUNDAI

Kai esate nusiminę, ką darote, kad pasijustumėte geriau? Jeigu esate tokie, kaip dauguma žmonių, pagalvojate, kuo galėtumėte save pradžiuginti. Anot Amerikos psichologų asociacijos (APA), paprastai patiriant stresą yra aktyvuojama smegenų atlygio siekimo sistema: žmonės užsinori valgyti, gerti, pirkti, žiūrėti televizorių, naršyti internete, žaisti vaizdo žaidimus. Kodėl gi ne? Dopaminas mums žada, kad darydami tai pasijusime gerai. Visiškai natūralu, kad, norėdami gerai jaustis, mes išskiriame kuo didesnį dopamino kiekį. Vadinkime tai pažadu, kad palengvės.

Noras jaustis geriau yra išgyvenimo mechanizmo dalis, įgimta visai žmonių giminei, kaip ir instinktas bėgti nuo pavojaus. Svarbu tai, ko griebiamės, kad palengvėtų. Žadamas atlygis, kaip jau įsitikinome, ne visuomet reiškia, kad mums iš tikrųjų *bus* gera. Kur kas dažniau tai, ko mes griebiamės siekdami palengvėjimo, atsisuka prieš mus pačius. Atlikusi nacionalinį streso tyrimą, APA nustatė, kad dažniausiai stresui malšinti naudojamus būdus žmonės įvertino kaip *neefektyvius*, nors prisipažino, kad patys taip elgiasi. Pavyzdžiui, tik 16 proc. apklaustųjų, kurie streso bando atsikratyti valgydami, patvirtino, kad tai jiems padeda. Kitas tyrimas atskleidė, kad nusiminusios arba nerimą jaučiančios moterys dažniausiai griebiasi šokolado, tačiau vienintelis tikėtinas jų pasirinkto „vaisto“

poveikis jų nuotaikai – sustiprėjęs kaltės jausmas. Ieškodami paguodos šokolade, mes tikimės tikrai ne šito!

Bandydami išsiaiškinti, kokį poveikį savikontrolei daro stresas, nerimas ar kaltės jausmas, pamatysime, kad pasijutę blogai mes esame linkę pasiduoti pagundai, o kartais net labai keistais būdais. Gąsdinantys užrašai ant cigarečių pakelių rūkaliams gali sukelti norą užsirūkyti, ekonominė krizė paskatina žmones leisti pinigus, o nuo vakaro žinių galite sustorėti. Sutinku, tai nelogiška, bet labai žmogiška. Jeigu nenorime, kad dėl streso netektume valios, turime atsispirti pagundoms ir rasti kitų būdų nuotaikai pakelti. Turėtume atsikratyti įpročio save smerkti ir kritikuoti, kurį skatina savikontrolė, tačiau nuo kurio pasidaro tik blogiau.

KODĖL STRESAS MUS VERČIA NORĖTI

Pasirodo, kai esame nelaimingi arba blogai jaučiamės, mūsų smegenys yra ypač neatsparios pagundoms. Mokslininkai prigalvojo įvairiausių būdų savo tiriamiesiems sukelti stresą, tačiau rezultatas visuomet toks pat. Vos pagalvoję, kad teks eiti pas dantų gydytoją, rūkaliai iškart užsirūko. Mėgėjai persivalgyti, išgirdę, kad teks sakyti kalbą prieš didelę auditoriją, nebegali atsikratyti minčių apie riebų ir daug cukraus turintį maistą. Kelis kartus patyrusios netikėtą elektros šoką (per kojas, bet ne į smegenyse esantį atlygio centrą), laboratorijos žiurkės bėgte lekia prie cukraus, alkoholio, heroino ar bet ko, ką tuo metu į narvelį joms įdeda eksperimento organizatoriai. Už laboratorijos sienų, realiame pasaulyje stresas padidina riziką rūkaliams, alkoholikams, narkomanams ir apsirijėliams vėl sugrįžti prie savo įpročių.

Kodėl stresas sužadina troškimus ir potraukius? Tai smegenų gelbėjimo misijos dalis. Anksčiau jau kalbėjome apie tai, kaip stre-

sas paskatina „kovok arba bėk“ reakciją – gerai koordinuotus pokyčius mūsų organizme, kurie padeda apsiginti kilus pavojui. Tačiau jūsų smegenys suinteresuotos ne tik išsaugoti jūsų gyvybę – jos nori išsaugoti ir jūsų gerą nuotaiką. Todėl kaskart, kai patiriate stresą, jūsų smegenys bando nukreipti jus ten, kur, jų manymu, galėtumėte tapti laimingi. Neurologai įrodė, kad stresas, įskaitant ir tokias negatyvias emocijas kaip pyktis, liūdesys, abejonės ir nerimas, perjungia smegenis į atlygio siekimo režimą. Jūs pradedate norėti bet kokio dalyko ar veiklos, kuri jūsų smegenims asocijuojasi su žadamu atlygiu, nes patikite, jog tas „atlygis“ yra vienintelis būdas pasijusti geriau. Pavyzdžiui, priklausomybę nuo kokaino turinčiam žmogui, prisiminus konfliktą su šeimos nariais arba darbe išsakytą kritiką, smegenyse automatiškai įsijungia atlygio siekimo mechanizmas, ir jis pajunta nenumaldomą norą šniaukštelėti kokaino. „Kovok arba bėk“ reakcijos metu išsiskiriantys streso hormonai įaudrina ir dopamino neuronus. Tai reiškia, kad streso būsenoje bet kuri pagunda vilioja dar labiau. Pavyzdžiui, per vieną tyrimą buvo lyginama, kaip eksperimento dalyviai reaguoja į šokoladinį tortą prieš tai, kai buvo priversti pagalvoti apie savo nesėkmes, ir po to. Šokoladinis tortas pasirodė patrauklesnis visiems liūdintiems dalyviams, tačiau net ir tie, kurie *anksčiau sakė nemėgstantys šokoladinio torto*, staiga nusprendė, kad ir juos jis galėtų pradžiuginti.

Nepatirdami streso mes gal ir suprantame, kad maistas mums nesuteiks laimės, tačiau vos tik pasijuntame prislėgti, tas supratimas kažkur išgaruoja ir įsijungusi atlygio siekimo sistema visu balsu ima mums šaukti: „Šaldytuve stovi butelis alaus!“ Stresas mus suklaidina ir, nuslopinęs išminties balsą, leidžia veikti tokiu atveju mažiausiai mums naudingiems instinktams. Sulaukiame dvigubo smūgio: nuo streso ir nuo dopamino. Mes eilinį kartą lipame ant to paties grėblio, nes mūsų primityvios smegenys primygtinai tikina, kad tai vienintelis kelias į laimę.

Kai norą gauti žadamą atlygį sustiprina pažadas, kad nuo to palengvės, galime susidurti su įvairiausiais nelogiško elgesio pavyzdžiais. Kaip antai, per vieną ekonominį tyrimą buvo nustatyta, kad moterys, susirūpinusios savo finansine padėtimi, nerimą ir liūdesį yra linkusios malšinti pirkiniais. Taip, jūs perskaitėte teisingai: *pirkiniais*. Jos nepaiso jokios logikos, nes padidinusios kredito kortelės įsiskolinimą, pasijus tik dar blogiau. Tačiau smegenims, kurios nori, kad geriau pasijustumėte *dabar*, tai atrodo visai logiška. Jeigu bent akimirką patikėsite, kad pirkdami pasijusite laimingi, tai ir nusipirksite, kad tik atlėgtų dėl skolų jaučiama įtampa. Ko griebiasi dėl nutukimo ir valios stokos besigėdijantys mėgėjai persivalgyti? Ko gi dar? Žinoma, maisto, kuris pakeltų jiems nuotaiką. Vilkintojai, besigraužiantys dėl to, kad seniai vėluoja atlikti pavestą užduotį, atidės ją dar kuriam laikui, kad tik nereikėtų apie ją galvoti. Visais šiais atvejais savikontrolę užgožia noras pasijusti geriau.

PO MIKROSKOPU: PAŽADAS, KAD PALENGVĖS

Ko griebiatės, kai jaučiate įtampą, nerimą ar esate nusiminę? Ar būdami liūdni esate mažiau atsparūs pagundai, potraukiui? Ar tada jus lengviau atitraukti nuo darbo? Ar esate labiau linkę atidėlioti reikalus? Kaip bloga nuotaika veikia jūsų pasiryžimą ugdyti valią?

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: IŠMĖGINKITE TIKRAI VEIKIANTĮ BŪDĄ ĮTAMPAI SUMAŽINTI

Nors populiariausi įtampos mažinimo būdai mums nepadeda pasijusti geriau, yra keletas metodų, kurie tikrai veikia. Pasak Amerikos psichologų asociacijos, patys efektyviausi nusiraminimo būdai yra mankšta, sportiniai žaidimai, malda arba dalyvavimas religinėse apeigose, skaitymas, muzikos klausymasis, su draugais arba šeimos nariais drauge leidžiamas laikas, masažas, pasivaikščiojimas lauke, meditacija arba jogos pratimai, kūrybiškas hobis. (Mažiausiai padeda lošimas, apsipirkinėjimas, rūkymas, alkoholio vartojimas, valgymas, kompiuteriniai žaidimai, naršymas internete ir televizijos arba kino filmų žiūrėjimas ilgiau nei dvi valandas.)

Koks pagrindinis padedančių ir nepadedančių metodų skirtumas? Teisingieji streso malšinimo būdai skatina smegenyse gamintis nuotaiką pakeliančius chemikalus, tokius kaip seratoninas, GABA ir meilės hormonu vadinamas oksitocinas, o ne didina dopamino išsiskyrimą ir priklausomybę nuo žadamo atlygio. Jie taip pat padeda numalšinti smegenų reakciją į stresą, sumažina streso hormonų kiekį organizme ir veikia raminamai. Kadangi šie įtampos mažinimo būdai nėra tokie jaudinantys kaip dopamino antplūdis, mes dažnai *neįvertiname*, kokį malonumą jie mums gali suteikti. Apie juos mes pamirštame ne todėl, kad jie neveiksmingi, o todėl, kad streso apimtos smegenys mums primygtinai perša neteisingus kelius laimei pasiekti. Tai reiškia, kad mes labai dažnai griebiamės to, nuo ko tampame tik dar nelaimingesni.

Kai kitą kartą pasijusite slegiami streso ar įtampos ir jau būsite pasiryžę siekti lengvo pasitenkinimo, pagalvokite, gal yra veiksmingesnių būdų sau padėti.

Praverstų prisiminti, kas padeda

Denisė buvo atsakinga už aukštųjų technologijų pradedančiosios įmonės projekto plėtrą. Po sunkios darbo dienos ji apdovanodavo save buteliu vyno ir naršymu pamėgtame nekilnojamojo turto tinklalapyje. Ji peržiūrėdavo nesuskaičiuojamą kiekį svetainių, virtuvių, užpakalinių kiemelių nuotraukų, kol smegenys visiškai atbukdavo. Denisė neapsiribodavo vien savo kaimynyste, bet į paieškos laukelį įvesdavo ir tokius tolimus miestus kaip Portlandas, Rolis ar Majamis. Po valandos kitos ji jausdavosi ne tiek atsipalaidavusi, kiek atbukusi (nekalbant apie tai, kad apimdavo liūdesys dėl to, koks mažas jos pačios butas ir kad virtuvės stalviršiai tikrai ne granitiniai).

Prieš keletą metų, kai Denisės pareigos dar nebuvo tokios atsakingos, vakarais ji mielai eidavo į jogos užsiėmimus. Po treniruotės jausdavosi ir atsipalaidavusi, ir žvali. Ji žinojo, kad nuo jogos pasijustų kur kas geriau negu nuo vyno ir nekilnojamojo turto skelbimų vujerizmo seansų, tačiau kaskart apie tai pagalvojusi nuspręsdavo, kad užsirašyti į jogos klubą – per daug vargo. Noras grįžti namo ir atsikimšti butelį vyno buvo gerokai stipresnis. Kaip vieną iš mūsų kurso eksperimentų, Denisė užsibrėžė tikslą bent kartą per savaitę nueiti į jogos treniruotę. Pirmą kartą ten nuėjusi ji pasijuto net geriau negu senais laikais ir negalėjo patikėti, kad beveik trejus metus neprisivertė to daryti. Žinodama, kad vieną dieną greičiausiai vėl kils pagunda grįžti prie senos rutinos, savo telefone ji įrašė balso priminimą, kuriame apibūdino, kaip gerai jaučiasi po jogos užsiė-

mimo. Vos tik kildavo pagunda praleisti jogos pamoką, ji išklausydavo šį priminimą ir žinodavo, kad būdama pavargusi nuo įtampos darbe negali pasikliauti savo impulsyviais norais.

Gal ir jūs atrastumėte kokį nors būdą, kaip nuvarginti streso galėtumėte sau priminti, kas iš tikrųjų jums padeda pasijusti geriau? Kokį padrąsinimą sau galėtumėte iš anksto susikurti, nelaukdami, kol įtampa jus išsekins?

JEI SUVALGYSI ŠĮ SAUSAINĮ, LAIMĖS TERORISTAI

Vakar vakare padariau klaidą ir pasižiūrėjau televizijos žinių laidą. Pirmasis reportažas buvo apie tai, kad pavyko užkirsti kelią teroristams susprogdinti bombą Jungtinėse Valstijose, po jo buvo pasakojimas apie užjūriuose vykdomas raketų atakas ir apie jauną vyrą, nužudžiusį savo buvusią merginą. Prieš reklamą laidos vedėjas dar pažadėjo papasakoti apie tai, „kad vienas mūsų kasdien valgomas produktas gali sukelti vėžį". O tada prasidėjo automobilių reklama.

Dažnai susimąstydavau, kas verčia gamintojus reklamuoti savo prekes tokiose depresiją skatinančiose laidose? Ar jie tikrai nori, kad vartotojams jų produktai asocijuotųsi su šiurpą keliančiomis istorijomis, kurių vakaro žiniose niekada netrūksta? Kam gali kilti noras pasinaudoti universalinės parduotuvės nuolaidų akcija iškart po pasakojimo apie žiaurią žmogžudystę arba apie gresiantį teroristų išpuolį? Pasirodo, taip gali atsitikti man pačiai, kaip ir jums, dėl psichologinio fenomeno, vadinamo *baimės valdymu*.

Anot baimės valdymo teorijos, visiems žmonėms, pagalvojus apie savo pačių mirtį, natūraliai kyla baimė. Tai vienintelė grėsmė,

kurios mes galime stengtis išvengti, bet nuo kurios vis tiek nepabėgsime. Kaskart mums priminus apie mirtingumą (o per vakaro žinias – vidutiniškai kas 29 sekundes), mūsų smegenyse įsijungia baimės reakcija. Dažnai mes to nė nesuvokiame – nerimas sukirba kažkur labai giliai, sukurdamas neapčiuopiamą diskomforto pojūtį, o mes nesuprantame, iš kur tas jausmas. Net kai to sąmoningai nesuvokiame, baimė paskatina nenumaldomą norą padaryti ką nors, kas užgožtų bejėgiškumo jausmą. Mes ieškome bet kokios užuovėjos, kad tik pasijustume saugūs, stiprūs ir nusiraminę. (Barackas Obama pateko į gana nemalonią padėtį, kai 2008 m. San Fransiske susirinkusiai miniai pareiškė, kad neramiais laikais žmonės „kabinasi į ginklus arba religiją".) Bet pamirškime politiką. Baimės valdymo teorija gali mums pasitarnauti gilinantis į mūsų pačių bėdas, atsirandančias dėl valios stygiaus. Išsigandę mes nebūtinai griebiamės ginklų ir šaukiamės Dievo; daugelis griebiasi kreditinių kortelių, keksiukų ar cigarečių. Įvairių tyrimų rezultatai rodo, kad priminimas apie mūsų mirtingumą daro mus jautresnius bet kokioms pagundoms, nes mes ieškome vilties ir saugumo tuose dalykuose, kurie žada greitą atlygį ar palengvėjimą.

Pavyzdžiui, atlikus maisto prekių parduotuvės pirkėjų tyrimą paaiškėjo, kad žmonių, kurių buvo paprašyta pagalvoti apie savo mirtį, įsigytų prekių sąrašas buvo ilgesnis, jie buvo linkę išleisti daugiau pinigų malonių prisiminimų keliančiam maistui, suvalgydavo daugiau šokolado ir sausainių. (Dabar aš suprantu, kodėl didžiosios maisto prekių parduotuvės kviečia artimiausių laidojimo namų atstovus dalyti savo reklamos brošiūras kuo arčiau jų prekių vežimėlių.) Kitas tyrimas atskleidė, kad po žinių reportažų apie mirtimi pasibaigusias nelaimes žiūrovai daug palankiau žiūri į prabangos prekių, tokių kaip brangūs automobiliai ar „Rolex" laikrodžiai, reklamas. Tai nereiškia, kad mes tikime, jog „roleksai" mus apsaugos nuo raketų atakos, tiesiog šios prabangos prekės leidžia mums pasijusti stipriems ir galingiems. Daugeliui žmonių daiktų pirkimas

iškart prideda optimizmo ir pojūtį, kad kontroliuoja padėtį. Be abejonės, tai buvo viena iš priežasčių, kodėl amerikiečiai iškart po 2001 m. rugsėjo 11-osios teroristų atakų pakluso George'o W. Busho raginimui: „Ponia Bush ir aš norime padrąsinti amerikiečius eiti apsipirkti."

Spustelėti mūsų vidiniam baimės mygtukui nereikia į pastatus įsirėžiančių lainerių. Tiesą sakant, kad kiltų noras išlaidauti, nereikia net realios mirties – tokį patį poveikį turi ir televizijos serialai ir kino filmai. Atlikus vieną tyrimą, paaiškėjo, kad, pasižiūrėję sentimentalaus 1979 metų filmo „Čempionas" mirties sceną, žmonės buvo linkę išleisti triskart daugiau tam, ko jiems net nereikia (ir dėl ko vėliau gailėjosi). Svarbiausia, kad tyrimo dalyviai visiškai užmiršo, jog kino filmo žiūrėjimas daro įtaką jų ketinimams išlaidauti. Kai buvo pasiūlyta vandens, jie nusprendė, kad nori nusipirkti atskirą vandens buteliuką. (Visi, žiūrėję „National Geographic" laidą apie Didįjį barjerinį rifą, pasielgė priešingai – jų nė kiek nesugundė vandens buteliukai ir jie išsaugojo savo pinigus.) Taip, be jokios abejonės, pusė mūsų pirkinių tik užgriozdina namus ir padidina kreditinės kortelės įsiskolinimą. Nukritus ūpui, mes nepraleidžiame progos ką nors nusipirkti, o tylus vidinis balsas (tiek to, keli dopamino neuronai) mums šnabžda: „Nusipirk šitą – tu nė nežinojai, kad jo labai nori!"

Tokia baimės valdymo strategija gal ir gali atitraukti mintis nuo neišvengiamos lemties, tačiau pasiduodami mums paguodą žadančiai pagundai galime visai netyčia pagreitinti kelionę savo kapo duobės link. Geras pavyzdys: perspėjamieji užrašai ant cigarečių pakelio gali *sustiprinti* rūkaliaus norą užsidegti dar vieną cigaretę. 2009 m. atlikto tyrimo metu buvo išsiaiškinta, kad perspėjimas apie mirtiną grėsmę rūkaliams sukelia stresą ir baimę – tai, ko ir siekė sveikatos apsaugos sistemos atstovai. Deja, atsiradęs nerimas rūkalius paskatina griebtis stresą mažinančios taktikos: rūkyti. Ak! Tai visiškai nelogiška, bet lengvai paaiškinama to, kaip stresas vei-

kia mūsų smegenis. Stresas paskatina troškimų atsiradimą, ir, vos į mūsų akiratį patenka kokia nors pagunda, dopamino neuronai suaktyvėja. Jokios naudos iš to, kad, išsitraukęs cigarečių pakelį, rūkantis žmogus iš karto pamato perspėjantį užrašą. Nors rūkaliaus smegenys atpažįsta užkoduotus žodžius: „PERSPĖJIMAS: rūkymas sukelia vėžį", kurie jam eilinį kartą primena apie neišvengiamą mirtį, kita smegenų dalis šaukte šaukia: „Nesijaudink, surūkęs cigaretę pasijusi geriau!"

Gali būti, kad pasaulį apėmusi visuotinė mada ant cigarečių pakuočių klijuoti perspėjimus ir kuo baisesnes nuotraukas su piktybiniais augliais ir net lavonais, nėra labai protinga mintis. Remiantis baimės valdymo teorija, kuo baisesni vaizdai, tuo greičiau rūkaliui kyla noras cigarete „išrūkyti" atsiradusį nerimą. Kita vertus, tokie vaizdai gali būti gana efektyvi prevencinė priemonė, sulaikanti tuos, kurie dar neturi šio žalingo įpročio, arba sustiprinanti rūkalių ryžtą mesti rūkyti. Nuosprendis priklausys nuo to, ar šie nauji įspėjantieji užrašai sumažins rūkymą, bet turime neprarasti budrumo, nes tai gali turėti ir neplanuotų pasekmių.[21]

[21] Turėtume gerai pagalvoti ir prieš klijuodami panašius perspėjimus ant prezervatyvų pakuočių apie lytiniu keliu plintančias ligas, nes tuos, kuriems primenama apie jų mirtingumą, tik dar labiau traukia atsitiktiniai lytiniai santykiai ir jie yra labiau linkę nenaudoti prezervatyvų.

PO MIKROSKOPU: KAS JUS BAUGINA?

Šią savaitę atkreipkite dėmesį į tai, kas jums sukelia baimės valdymo reakciją. Ką jūs girdite, matote žiniasklaidoje arba internete? Kokia nauja mirtinai pavojinga bakterija galite užsikrėsti artimiausioje žaidimų aikštelėje? Iš kur šįkart atskrenda bitės-žudikės? Kuris pastatas buvo susprogdintas, kur įvyko mirtina avarija, ką namuose rado negyvą? (Kad gautumėte papildomų taškų, atkreipkite dėmesį į tai, kokie produktai reklamuojami tarp siaubą keliančių reportažų arba iškart po jų.) Gal pastebėsite dar kokių nors baimę keliančių perspėjimų, nuo kurių kyla noras ieškoti nusiraminimo ir paguodos?

Kartais, įsijungus baimės valdymo mechanizmui, mes ne pasiduodame pagundoms, o delsiame, atidėliojame svarbius darbus. Daugelis dažniausiai atidėliojamų darbų mums tyliai primena apie neišvengiamą mirtį: užsirašyti ir apsilankyti pas gydytoją, laiku išgerti jo skirtus vaistus, pasirūpinti teisiniais reikalais, tokiais kaip testamento sudarymas, pensijos kaupimo sutarties pasirašymas, net ir išmesti tuos daiktus, kurių tikrai daugiau niekada nenaudosime, arba drabužius, kurių tikrai daugiau nedėvėsime. Jeigu yra kas nors, ką jūs nuolat atidedate arba „pamirštate" padaryti, gal tai yra tiesiog dėl baimės pripažinti, jog esate pažeidžiami? Jeigu taip, tai vien tokios baimės suvokimas gali padėti priimti protingą sprendimą, nes pakeisti tai, ką mes suprantame, yra daug lengviau, negu išvengti tiesiogiai nepastebimos įtakos.

Mėgėja vakarais užkandžiauti imasi televizijos dietos

Vakarais, tvarkydama namus ar suruošdama tai, ko kitą dieną gali prireikti jos vaikams, Valeri valandai ar dviem svetainėje kaip foną įjungdavo televizorių. Paprastai pasirinkdavo žinių kanalą, pranešantį apie dingusius žmones, neišaiškintas žmogžudystes ir tikrus nusikaltimus. Pasakojamos istorijos ją įtraukdavo ir, nors dažnai pagalvodavo, kad geriau būtų nepamačiusi vienos ar kitos nuotraukos iš nelaimės arba nusikaltimo vietos, vis tiek negalėdavo atplėšti akių. Kai per paskaitą kalbėjomės apie baimės valdymo teoriją, ji pirmą kartą susimąstė, kokią įtaką jai daro diena po dienos girdimos siaubą keliančios istorijos. Jai pasidarė įdomu, ar vakarais kylantis nenumaldomas noras užkrimsti ko nors sūraus arba saldaus (atsisakyti šio įpročio buvo vienas iš jos pasirinktų valios ugdymo iššūkių) atsiranda dėl pasakojimų apie pagrobtas mergaites ir nužudytas namų šeimininkes.

Valeri pradėjo stebėti, kaip jaučiasi žiūrėdama žinias ir ypač – reportažus apie vaikams nutikusias nelaimes. Atėjusi į paskaitą kitą savaitę, ji konstatavo: „Baisu! Jaučiausi it mietą prarijusi, bet vis tiek negalėjau liautis žiūrėjusi. Atrodo, kad tai labai svarbu, tačiau su manimi tai neturi nieko bendra. Nesuprantu, kodėl aš taip save kankinau?“ Ji nusprendė išjungti blogų žinių kanalą ir fonui pasiieškoti ko nors, kas nekeltų tokio streso – muzikos, situacijų komedijų ar dar ko nors. Jau po savaitės vakarais ji pasijuto taip, tarsi virš jos galvos būtų išsisklaidę debesys. Dar geriau, niūrų žinių kanalą iškeitusi į dvasią pakeliančias laidas, ji pastebėjo nebeištuštinanti vaikų priešpiečiams skirto riešutų ir džiovintų vaisių maišelio.

Bent dvidešimt keturioms valandoms atsisakykite televizijos žinių, radijo diskusijų ir internetinių svetainių, kurios pelnosi iš jūsų baimių. Jeigu pasaulis nesugrius (pažadu, tikrai nesugrius) dėl to, kad nepamatysite, kaip sprendžiamos visos asmeninės ir pasaulinės krizės, pasvarstykite, ar nereikėtų visai atsisakyti šio beprasmio užsiėmimo.

„KAS PER VELNIAS" EFEKTAS: KODĖL KALTĖS JAUSMAS NEPADEDA

Bare, prieš užsisakydamas bokalą „Guinness'o", keturiasdešimtmetis vyriškis išsitraukė elektroninę užrašinę ir užsirašė: *pirmas alaus bokalas, 21:04.* Kiek jis ketino išgerti? Daugių daugiausia du bokalus. Vos už kelių kilometrų mergina užsuko į studentų klubą. Po dešimties minučių savo užrašinėje ji pasižymėjo: *vienas stikliukas degtinės.* Tačiau vakarėlis tik prasidėjo!

Šie du mėgėjai išgerti dalyvavo Valstybinio Niujorko universiteto ir Pitsburgo universiteto psichologų priklausomybes tiriančių mokslininkų vykdomame eksperimente. 144 asmenų, kurių amžius svyravo nuo aštuoniolikos iki penkiasdešimties metų, grupei buvo išdalyti asmeniniai kompiuteriai, kuriuose jie turėjo registruoti suvartoto alkoholio kiekį. Be to, kasdien aštuntą ryto jie turėdavo prisijungti prie organizatorių svetainės ir aprašyti, kaip jaučiasi po vakar dienos išgertuvių. Mokslininkai norėjo išsiaiškinti, kas nutinka, kai girtuokliai išgeria daugiau nei planavo.

Nieko keisto, kad iš vakaro padauginę, kitą rytą jie jausdavosi prastai: skaudėdavo galvą, pykindavo, jausdavosi nepailsėję. Tačiau visos kančios neapsiribodavo vien pagiriomis. Daugumą slėgė kal-

tės ir gėdos jausmas. Tai ir kėlė didžiausią nerimą. Kuo žmogus labiau graužėsi dėl to, kiek vakar išgėrė, tuo *daugiau* gėrė kitą vakarą. Kaltės jausmas stūmė prie naujo butelio.

Pristatau visame pasaulyje pavojingiausią valios priešą „kas per velnias" efektą. Pirmieji jį atrado mokslininkai dietologai Janet Polivy ir C. Peteris Hermanas, kurie „kas per velnias" efektą apibūdino kaip uždarą ratą, kuriame piktnaudžiavimą lydi apgailestavimas, o paskui dar didesnis piktnaudžiavimas. Mokslininkai pastebėjo, kad dauguma dietos besilaikančių žmonių labai graužiasi dėl kiekvieno prasižengimo – gabalėlio picos ar torto kąsnelio[22] – ir mano, kad dėl to šuniui ant uodegos nuėjo visos jų pastangos. Užuot galvoję, kaip neprisidaryti daugiau žalos, jie sau sako: „Velniop, vis tiek jau nusižengiau savo dietai, todėl galiu suvalgyti ir likusią dalį."

Dietos besilaikantiems žmonėms „kas per velnias" efektą gali sukelti ne tik netinkamo maisto kąsnelis. Panašūs jausmai gali kilti pastebėjus, kad suvalgote daugiau už kitus. Tai gali paskatinti vėliau prisivalgyti dar daugiau (ypač kai liekate vieni). Bet kuris nuosmukis gali įtraukti į skandinantį verpetą. Per vieną nelabai etišką tyrimą Polivy ir Hermanas nureguliavo svarstykles taip, kad tyrimo dalyviai manytų priaugę apie pustrečio kilogramo. Dietos besilaikantieji labai nusiminė, jautėsi kalti ir praradę pasitikėjimą, tačiau, užuot pagalvoję, kaip galėtų atsikratyti tų kilogramų, jie griebėsi maisto, kuris padėtų atsikratyti blogų minčių.

„Kas per velnias" efektui neatsparūs ne tik dietos besilaikantys žmonės. Šis uždaras ratas gali įsisukti bet kurioje valios pastangų reikalaujančioje srityje. Jis pasireiškia norintiems mesti rūkyti, norintiems išlikti blaiviems alkoholikams, numatyto biudžeto nenorintiems viršyti apsipirkinėtojams, netgi vaikų tvirkintojams, bandantiems sutramdyti savo seksualinį potraukį. Kaskart susidūrus

[22] Ką suvalgę mes labiausiai gailimės? Anot 2009 m. žurnale „Appetite" aprašyto tyrimo, stipriausią kaltės jausmą sukeliančių maisto produktų penketukas yra toks: 1. saldainiai ir ledai; 2. bulvių traškučiai; 3. tortai ir pyragaičiai; 4. bandelės; 5. greitasis maistas.

su valios reikalaujančiu iššūkiu, schema būna ta pati. Neatsispyrę pagundai jaučiatės savimi nepatenkinti, o tai jus skatina imtis kažko, kas padėtų pasijusti geriau. O koks pats pigiausias ir greičiausias būdas pasijusti geriau? Dažniausiai tai tas pats, nuo ko pasijutote blogai. Todėl keli bulvių traškučiai baigiasi desperatišku graibymu tuščiame riebaluotame maišelyje. Arba kodėl kazino pralošę šimtą dolerių, galite užkibti ir netekti visų pinigų? Jūs sakote: „Aš jau susimoviau (nesilaikiau dietos, blaivybės įžado, viršijau biudžetą, neįvykdžiau pažado), tai koks dabar skirtumas? Galiu leisti sau tikrai pasimėgauti." Svarbiausia, kad ne pirmas paslydimas lemia didelį atkrytį. Dėl to kalti gėda, kaltė, kontrolės ir vilties praradimas po pirmojo atkryčio. Pakliuvus į šį užburtą ratą, gali atrodyti, kad kito kelio nėra, belieka tik ristis žemyn. Nuo tokių minčių valia tik dar labiau silpsta, jūs dar labiau kenčiate, (vėl) keikiate save už tai, kad (vėl) pasidavėte pagundai. Tačiau tai, ko jūs griebiatės norėdami nusiraminti, negali išvesti iš šio užburto rato ir tik sustiprina kaltės jausmą.

PO MIKROSKOPU: KAS NUTINKA PASLYDUS

Šią savaitę atkreipkite dėmesį į tai, kaip elgiatės po to, kai pritrūkę valios paslystate. Ar kritikuojate save ir sakote sau, kad niekada nepasikeisite? Ar galvojate, kad toks regresas atskleidžia, koks jūs esate iš tikrųjų: tingus, kvailas, ėdrus ar nekompetentingas? Ar jaučiatės nusivylę, susigėdę, pikti arba sugniuždyti? Ar atkryčio nepanaudojate kaip pasiteisinimo vėl atsiduoti savo potraukiui?

Kaip pralaužti „kas per velnias“ efekto ratą

Du psichologai – Claire Adams iš Luizianos valstybinio universiteto ir Markas Leary's iš Djuko universiteto – sugalvojo eksperimentą, kuris garantuotai įsuktų „kas per velnias“ efekto ratą. Į savo laboratoriją jie pakvietė grupę svorį metančių jaunų moterų ir pasiūlė joms dėl mokslo suvalgyti spurgų ir saldainių. Mokslininkai buvo iškėlę intriguojančią hipotezę apie tai, kas gali pralaužti „kas per velnias“ ratą. Jeigu kaltės jausmas nuslopina savikontrolę, mąstė jie, galbūt kaltei priešingas dalykas gali savikontrolę sustiprinti? Jų eksperimentas išsiskyrė tuo, kad pusė spurgas suvalgiusių dietininkių už tai, kad leido sau patirti malonumą, turėjo pasijusti *geriau.*

Moterims buvo pasakyta, kad jos dalyvaus dviejuose skirtinguose eksperimentuose: bus sprendžiama, kaip mūsų nuotaiką veikia maistas, ir vertinamas skirtingų rūšių saldainių skonis. Pirmajame etape moterims buvo pasiūlyta pasirinkti vieną iš dviejų spurgų – glazūruotą arba su šokoladu – ir suvalgyti ją ne ilgiau kaip per keturias minutes. Taip pat jos buvo paprašytos išgerti po stiklinę vandens – tai mokslininkų gudrybė, užtikrinanti, kad moterys pasijustų nesveikai persivalgiusios (veržiantis juosmuo labai sustiprina kaltės jausmą). Paskui moterys užpildė anketas apie tai, kaip jos jaučiasi.

Prieš prasidedant antrajai eksperimento daliai su saldainiais, pusė dalyvių gavo specialias žinutes, kurios turėjo sumažinti atsiradusį kaltės jausmą. Eksperimento organizatoriai laiške užsiminė, kad kai kurie žmonės jaučia kaltę dėl to, kad suvalgė visą spurgą. Mokslininkai padrąsino moteris savęs per griežtai neteisti ir prisiminti, kad visi kartais leidžia sau patirti malonumą. Kita moterų grupė tokios žinutės negavo.

Atėjo laikas patikrinti, ar atlaidumas sau padeda pralaužti užburtą „kas per velnias“ efekto ratą. Eksperimentatoriai kiekvienai moteriai patiekė po tris nemažus dubenėlius skirtingų rūšių sal-

dainių: „Reese's“ firmos šokoladinius saldainius su riešutų sviestu, vaisinius „Skittles“ rutuliukus ir „York“ mėtinius šokolado paplotėlius, kad visos smaližės turėtų iš ko pasirinkti. Dalyvės buvo paprašytos suvalgyti visų saldainių po vieną ir įvertinti, kurie skaniausi, o paskui leista valgyti, kiek tik nori. Tikėtasi, kad moterys, vis dar jautusios kaltę dėl suvalgytos spurgos, turėtų sau pasakyti: „Aš jau nusižengiau savo dietai, todėl nieko neatsitiks, jeigu suvalgysiu keletą „Skittles“.“

Po ragavimo testo organizatoriai pasvėrė visus saldainių dubenėlius, kad išsiaiškintų, kiek saldainių suvalgė kiekviena eksperimento dalyvė. Mintis, kad atlaidumas sau padeda, visiškai pasitvirtino: paguodžiančias žinutes gavusios moterys vidutiniškai suvalgė tik po 28 gramus saldainių, o negavusios tokių laiškų – po 70 gramų. (Jūsų žiniai, vienas „Hershy's Kiss“ sveria 4,5 gramo.) Daugumą žmonių toks atradimas nustebino. Blaiviai mąstant, žinutė „Visi kartais leidžia sau patirti malonumą ir dėl to nereikia per griežtai savęs teisti“ turėtų tik paskatinti suvalgyti daugiau. O paaiškėjo, kad moterys, atsikračiusios kaltės jausmo, buvo linkusios mažiau piktnaudžiauti. Galime galvoti, kad kaltės jausmas skatina mus ištaisyti savo klaidas, bet tikrovė tik dar kartą įrodo, kad graužatis tik skatina toliau piktnaudžiauti.

Tik ne atlaidumas sau!

Vos tik per paskaitą užsiminiau apie atlaidumą sau, pasipylė prieštaravimai (galima pagalvoti, kad aš pasiūliau po lekiančių autobusų ratais mėtyti gyvus kačiukus!): „Jeigu nebūčiau sau griežta, niekada nieko nepadaryčiau“, „Jeigu būsiu sau atlaidus, ir vėl paslysiu“, „Bėda ne ta, kad esu sau per griežta, bet kad esu nepakankamai savikritiška!“ Didelė žmonių dalis mano, kad atlaidumas sau yra tik išsisukinėjimas, vedantis prie dar didesnio piktnaudžiavimo. Mano studentai vienu balsu tvirtino, kad savęs taip nespausdami, t. y.

neakcentuodami savo nesėkmių, nekritikuodami savęs už tai, kad gyvena ne pagal sau keliamus aukštus reikalavimus, arba negąsdindami savęs baisiomis pasekmėmis, kurios laukia, jeigu nesugebės pasitaisyti, jie nusiris iki visiškos tinginystės. Jie tiki, kad griežtas vidinis balsas turi kontroliuoti jų apetitą, instinktyvius potraukius ir silpnybes. Jie bijo, kad praradę savo vidinį diktatorių ir kritiką, visiškai praras savikontrolę.

Dauguma mūsų bent iš dalies tuo tiki. Pagaliau juk mes visi išmokome valdytis dar vaikystėje, vykdydami tėvų paliepimus ir stengdamiesi išvengti bausmių. Vaikystėje toks metodas tiesiog būtinas, nes, pripažinkime, vaikai – laukiniai žvėrys. Smegenų savikontrolės sistema vystosi iki pat pilnametystės, todėl vaikams reikalinga pagalba iš šalies, kad smegenų kaktinė žievė subręstų ir atliktų savo funkcijas. Kad ir kaip būtų, daug suaugusiųjų su savimi elgiasi taip, tarsi dar būtų vaikai. Tiksliau, sau yra griežti tėvai, o ne palaikantys globėjai. Pasidavę pagundai arba nepateisinę savo lūkesčių, jie kaskart save kritikuoja: „Koks aš tinginys! Kas man darosi?!" Kiekviena nesėkmė būna kaip įrodymas, kad turite būti sau dar griežtesni: „Manimi negalima pasitikėti, nes niekada neįvykdau sau duoto pažado!"

Jeigu manote, kad išsiugdyti valią galima tik griežtumu sau, tikrai nesate vienintelis toks. Bet jūs klystate. Vienas po kito atliekami tyrimai tik patvirtina, kad savikritika tiesiogiai susijusi su mažėjančia motyvacija ir prastėjančia savikontrole. Be to, tai vienas rimčiausių signalų, kad galite susirgti depresija, kuri galutinai išsiurbs jūsų „aš padarysiu" ir „aš nedarysiu" galias. O gailestis sau, mokėjimas save padrąsinti, palaikyti, ypač slegiant įtampai arba po to, kai kas nors nepavyko, priešingai – tiesiogiai proporcingai didina motyvaciją ir stiprina savikontrolę. Pakalbėkime, pavyzdžiui, apie kanadiečių iš Otavos Karltono universiteto atliktą tyrimą, per kurį jie visą semestrą stebėjo, kaip studentai vilkina ir atidėlioja darbus. Dauguma studentų neskuba pradėti ruoštis pirmajam egzaminui, tačiau ne visiems tai tampa įpročiu. Tie studentai, kurie griežčiau save smer-

kė už tai, kad nepradėjo laiku mokytis, buvo labiau linkę uždelsti ir pasirengimą kitiems egzaminams. Atlaidesnieji priešingai – kitiems egzaminams pradėdavo ruoštis anksčiau. Kuo žmogus labiau save smerkė už vilkinimą prieš pirmąjį egzaminą, tuo ilgiau atidėliojo ruošimąsi kitam egzaminui! Ne kaltės jausmas ir savigrauža, o atlaidumas padėjo jiems grįžti į vėžes.

Šios įžvalgos prieštarauja mūsų įgimtai nuojautai. Ar gali būti, kad dauguma žmonių, tvirtai įsitikinusių, jog savikritika yra savikontrolės pagrindas, o savęs gailėjimas – tiesus kelias į pakartotiną nuodėmę ir piktnaudžiavimą, klysta? Kas geriau priverstų studentus laiku pradėti mokytis, jeigu ne savigrauža dėl to, kad vėluoja ruoštis pirmajam egzaminui? Ir kas *mus* nuo to sulaikys kitą kartą, jeigu nesijausime kalti dėl savo silpnybės?

Keista, bet ne kaltės jausmas, o atlaidumas sau stiprina atsakomybę. Mokslininkai išsiaiškino, kad į savo nesėkmes atlaidžiau žiūrintys žmonės yra labiau linkę prisiimti dėl jų atsakomybę, negu tie, kurie yra labai savikritiški. Be to, atlaidieji yra labiau linkę išklausyti kitų žmonių patarimų ir pasimokyti iš savo patirties.

Viena iš priežasčių, dėl kurios atlaidieji greičiau atsigauna po patirtos nesėkmės, – jų neslegia gėda ir skausmingi apmąstymai apie tai, kas įvyko. „Kas per velnias" efektas yra mėginimas pabėgti nuo bet kokį atkrytį lydinčių blogų minčių. Jeigu nėra savigraužos ir savikritikos, nėra nuo ko bėgti. Tai reiškia, kad tokiu atveju lengviau apmąstyti tai, kas nutiko, ir išvengti pagundos savo klaidą pakartoti.

Kita vertus, jeigu kiekvieną atkrytį laikysite patvirtinimu, jog esate amžinai susimaunantis ir viską sugadinantis beviltiškas nevykėlis, tai kiekviena mintis apie padarytą klaidą tik gilins neapykantą sau. Jūsų svarbiausias tikslas bus kuo greičiau numalšinti šiuos jausmus, o ne pasimokyti iš savo klaidų. Štai kodėl savikritika žlugdo savikontrolę. Kaip ir bet kuris stresas, savikritika skatina jus kuo greičiau rasti paguodą, nesvarbu, ar paguodos suteiktų artimiausias baras, ar banko kreditinės kortelės finansuotas džiaugsmingas apsipirkimas.

Visi daro klaidų ir išgyvena atkryčius. Svarbiausia ne pats faktas, kad patyrėme nesėkmę, o tai, kaip mes su tuo susitvarkysime. Žemiau pateiksiu keletą psichologinių pratimų, kurie padės save geriau suprasti ir sau atleisti po patirtos nesėkmės. Mokslininkai įrodė, kad toks požiūris ne tik mažina savigraužą, bet ir padidina atsakomybės jausmą – tai, ko reikia, kad grįžtumėte į vėžes ir sėkmingai įveiktumėte valios reikalaujančius iššūkius. Prisiminkite konkretų atvejį, kai pasidavėte pagundai, arba eilinį kartą ką nors atidėliojote, ir pamėginkite atsakyti į tris žemiau pateiktus klausimus. Gal kitoks požiūris į patirtą nesėkmę jums padės išvengti savigraužos ir gėdos įsukamo užburto rato ir neleis dar kartą paslysti.

1. **Ką jūs jaučiate?** Galvodami apie savo nesėkmę, minutėlę susikaupkite ir pamėginkite apibūdinti, kaip jaučiatės. Kokios emocijos jus užvaldė? Ką jaučiate savo kūne? Ar galite prisiminti, ką pajutote iškart po to, kai nesusivaldėte ir pasidavėte pagundai? Apibūdinkite tai. Stebėkite, ar kyla noras save kritikuoti, o jeigu taip, ką konkrečiai sau sakote? Priverstinis susikaupimas leis jums suprasti, ką iš tikrųjų jaučiate, ir neleis pabėgti nuo problemos.

2. **Jūs tik žmogus.** Visi susiduria su sunkumais dėl per silpnos valios ir kiekvienas kada nors praranda savikontrolę. Visiems žmonėms tai būdinga, todėl vienas kitas jūsų paslydimas visai nereiškia, kad esate kažkoks kitoks ar blogesnis už kitus. Apmąstykite tai. Ar galite prisiminti kokį kitą gerbiamą ir jums

rūpintį žmogų, kuris grumtųsi su tomis pačiomis silpnybėmis ir išgyventų panašius atkryčius? Toks požiūris gali sušvelninti savikritiką ir nepasitikėjimą savimi.

3. **Ką pasakytumėte savo draugui?** Įsivaizdúokite, ką pasakytumėte geram draugui, išgyvenančiam panašų atkrytį? Kokiais žodžiais mėgintumėte jį paguosti, palaikyti? Kaip padrąsintumėte toliau siekti savo tikslo? Tokia perspektyva padės jums pačiam grįžti į teisingas vėžes.

Rašytojas grumiasi su savikritika

Dvidešimt ketverių metų socialinių mokslų mokyklos mokytojas Benas svajojo tapti rašytoju ir užsibrėžė tikslą iki vasaros atostogų pabaigos baigti savo pirmąjį romaną. Šis terminas reikalavo, kad kiekvieną dieną jis parašytų dešimt puslapių. Tikrovė buvo tokia, kad per dieną jis pajėgdavo parašyti du tris puslapius, vėliau jausdavosi tiek prislėgtas, kad atsilieka nuo grafiko, jog kitą dieną išvis neprisėsdavo prie knygos. Supratęs, kad iki mokslo metų pradžios tikrai nepasieks savo tikslo, jautėsi kaip mulkis. Jeigu nerado jėgų dabar, kai turi tiek daug laisvo laiko, kaip užbaigs knygą rudenį, kai reikės kasdien taisyti kontrolinius darbus ir ruoštis pamokoms? Benas pradėjo abejoti, gal apskritai neverta siekti šio tikslo, nes jam nepavyko pasistūmėti į priekį tiek, kiek jis planavo. „Tikras rašytojas sugebėtų lengvai parašyti tuos kelis puslapius, – mąstė jis. – Tikras rašytojas niekada nežaistų kompiuterinių žaidimų, užuot rašęs." Apniktas tokių minčių jis kritiškai įvertino, ką parašė, ir pats save įtikino, kad tai visiškas šlamštas.

Rudenį, kai pradėjo lankyti mano paskaitas, rašymą Benas jau buvo užmetęs. Į mano kursą jis užsirašė tam, kad išmoktų motyvuoti savo mokinius, bet, mums kalbant apie savikritiką, atpažino save. Pirmiausia, ką jis pajuto mėgindamas būti sau atlaidesnis dėl to, kad užmetė rašymą, buvo baimė ir abejojimas savo jėgomis. Nesugebėjęs įgyvendinti mažojo tikslo – parašyti po dešimt puslapių per dieną, – jis išsigando, kad jam nepakaks nei talento, nei užsispyrimo svarbiausiam tikslui pasiekti – tapti romanistu. Jį nuramino mintis, kad pritrūkti valios yra labai žmogiška ir kad tai dar neįrodo, jog niekada nepasieks savo tikslo. Jis prisiminė kitų rašytojų pasakojimus, kaip jie vargo savo karjeros pradžioje. Norėdamas savyje rasti daugiau užuojautos ir supratimo, jis įsivaizdavo, kaip padrąsintų savo mokinį, kad nemestų užsibrėžto tikslo. Kaip paragintų dar labiau pasistengti, jeigu tikslas tikrai svarbus. Jis mokiniui pasakytų, kad visos įdėtos pastangos jį priartina prie tikslo. Jis jam tikrai ***nepasakytų***: „Ką tu nori apgauti? Tavo darbas – beviltiškas šlamštas."

Po tokių minčių Benas su atsinaujinusia energija grįžo prie knygos rašymo ir sėkmingai judėjo į priekį. Jis įsipareigojo sėsti rašyti kartą per savaitę. Prasidėjus mokslo metams, tai daug realesnis ir lengviau įgyvendinamas tikslas.

Mes visi esame linkę įsiklausyti į vidinį savikritikos ir abejonių savo jėgomis balsą, tačiau šis balsas niekada nepriartins mūsų prie užsibrėžto tikslo. Geriau pamėginkite įsivaizduoti, ką jums pasakytų mokytojas arba geras jūsų draugas, neabejojantis jūsų gabumais ir jėgomis, linkintis jums tik gero ir visuomet pasirengęs padrąsinti, kai pats tos drąsos pristingate.

Jau išsiaiškinome, kad daugeliu atvejų, pasijutę blogai, mes esame linkę pasiduoti potraukiui. Stresas įžiebia troškimus, ir mūsų smegenims bet kokia pagunda tampa dar patrauklesnė. Priminimas apie mirtingumą gali mus pasiųsti ieškoti paguodos ir nusiraminimo puolant valgyti, apsipirkti, rūkyti. Kaltės jausmas ir savikritika? Tai pats greičiausias kelias prie „kas per velnias, galiu pasimėgauti dar truputį".

Žinoma, kartais bloga savijauta gali mus pastūmėti ir priešinga kryptimi. Slegiami kaltės, nerimo ir įtampos, mes atsigręžiame į tai, nuo ko tikrai pasijuntame geriau: apsisprendžiame pasikeisti. Toronto universiteto psichologai Janet Polivy ir C. Peteris Hermanas – mokslininkai, pirmieji atradę „kas per velnias" efektą – atskleidė, kad dažniausiai apsisprendžiame keistis tada, kai atsiduriame žemiausiame taške: jaučiamės kalti dėl persivalgymo, išsproginę akis žiūrime į savo kreditinės kortelės sąskaitą, atsibundame pagiringi arba sunerimstame dėl savo sveikatos. Vien tokio sprendimo priėmimas suteikia palengvėjimą ir pojūtį, kad kontroliuoji situaciją. Mums nebereikia galvoti apie save, kaip apie klaidą padariusį žmogų; mes tampame visai kitu žmogumi.

Pasižadėjimas pasikeisti suteikia mums viltį. Mums patinka įsivaizduoti, kaip įgyvendinę pasižadėjimus pakeisime savo gyvenimą, svajoti, kokiu žmogumi tapsime. Moksliniai tyrimai rodo, kad apsisprendimas laikytis dietos leidžia žmonėms pasijusti stipresniais, o ketinimas pradėti sportuoti – išdidžiais. (Niekas nesakė, kad tokios svajonės yra realistiškos.) Mes bandome save įtikinti, kad žmonės su mumis dabar elgsis kitaip. *Viskas* bus kitaip. Kuo didesnis tikslas, tuo stipresnę viltį jis sukuria. Apsisprendę keistis, mes esame linkę skirti sau kuo sunkesnes užduotis. Kam išsikelti kuklų tikslą, jeigu nuo didelio pasijusime dar geriau? Kam pradėti nuo mažo, jeigu galima svajoti apie didelį?

Deja, pokyčių pažadas, kaip ir žadamas atlygis arba žadamas palengvėjimas, labai retai atneša tai, ko mes tikimės. Nerealistiškas optimizmas tą akimirką gal ir leis pasijusti gerai, tačiau vėliau nuo jo pasijusime tik dar labiau sugniuždyti. *Pasižadėjimas* pasikeisti akimirksniu suteikia pasitenkinimą – jums pasitaiso ūpas, nors iš tikrųjų dar nieko nepadarėte. Net ir įveikus pasikeitimo iššūkį, gali laukti skausmingas prabudimas, nes pirminis atlygis labai retai būna toks, apie kokį svajojome. („Numečiau tris kilogramus, o vis dar dirbu tą patį bjaurų darbą!“) Po pirmojo atkryčio dėl apsisprendimo keistis užplūdusią gerą nuotaiką išstumia nusivylimas ir frustracija. Tai, kad mums nepavyko pateisinti savo vilčių, sugrąžina gerai pažįstamą kaltės jausmą, liūdesį, abejones ir pojūtį, kad pasiryžimas keistis išgaravo. Tokioje būsenoje dauguma žmonių iš viso atsisako dėti bet kokias pastangas. Tik tada, kai vėl atsidursime padėtyje be išeities ir mirtinai prireiks naujos vilties, mes ir vėl pasižadėsime keistis, pradėdami visą ciklą iš naujo.

Polivy ir Hermanas šį ciklą pavadino „apgaulingu vilties sindromu“. Kaip ir ryžtas pasikeisti, viltis dūžta. Tačiau taip yra dėl to, kad iš tikrųjų tai niekada ir nebuvo rimta pasikeitimo strategija. Pasižadėjote sau, nes norėjote pasijusti geriau, o tai visai kas kita. Jeigu jums rūpi tik tai, kaip neprarasti vilties, tada tai nėra visiškai neracionalus sprendimas. Daugumai žmonių pasižadėjimas pasikeisti yra pati maloniausia pokyčių proceso dalis. Paskui viskas eina tik blogyn: tenka įtempti savikontrolę, sakyti „ne“, kai norisi pasakyti „taip“, sakyti „taip“, kai mieliau pasakytum „ne“. Pasitenkinimas, kurį teikia realios pastangos pokyčiams įgyvendinti, nesulyginamos su džiaugsmu, kurį patiriame svajodami apie tai, kaip pasikeisime. Išspausti *pasižadėjimą* yra ne tik lengviau, bet ir daug maloniau, negu vargti įgyvendinant pažadus. Štai kodėl tiek daug žmonių jaučiasi laimingesni sulaužę savo pažadą ir prisižadėję iš naujo, ir taip nesuskaičiuojamą daugybę kartų, negu ieškodami būdų, kaip pasikeisti kartą ir visiems laikams. Pakili nuotaika, užplūstanti nuo

minčių apie tai, kokie nuostabūs mes būsime pasikeitę, yra stiprią priklausomybę sukeliantis narkotikas.

Apgaulingos vilties sindromas veikia iš pasalų, nes apsimeta savikontrole. Tiesą sakant, jis sugeba mums taip apdumti akis, kad galėčiau kirsti lažybų, jog skaitydami šį skyrelį jūs ne iš karto supratote, jog aš kalbu apie dar vienus mūsų valiai paspęstus žabangus, o ne apie stebuklingą būdą atsikratyti slogios nuotaikos. Štai dėl to į pasižadėjimą keistis verta atkreipti ypatingą dėmesį. Tik plonytė linija skiria motyvaciją, kurios mums reikia, kad pradėtume keistis, nuo to nepamatuoto optimizmo, kuris gali visiškai sužlugdyti mūsų tikslus. Mes turime tikėti, kad įmanoma pasikeisti, nes be vilties pasmerkiame save likti įkalinti ten, kur esame dabar. Tačiau privalome vengti dažnai pasitaikančių pinklių, kai pasižadame keistis tik tam, kad pataisytume nuotaiką, bet ne savo elgesį. Priešingu atveju mums gali atrodyti, jog ugdome valią, o iš tikrųjų elgiamės kaip tos laboratorijos žiurkės, spaudančios svirtelę ir vis tikinčios, kad jau dabar tai tikrai mūsų laukia atlygis.

PO MIKROSKOPU: APSISPRENDIMAS JAUSTIS GERAI

Raskite laiko pamąstyti, kas jus motyvuoja ir ko jūs tikitės iš pokyčių. Ar noras keistis kyla tik tuomet, kai blogai jaučiatės? Ar išsikeliant tikslą maloniausias dalykas yra įsivaizduoti, kaip jį pasiekus pasikeis jūsų gyvenimas? Kas labiau pakelia ūpą: svajonės apie tai, koks būsite ateityje, ar realūs žingsniai, iš esmės keičiantys jūsų elgesį?

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: OPTIMISTIŠKAS PESIMIZMAS, KAD BŪTŲ SĖKMINGAI ĮVYKDYTI PAŽADAI

Optimizmas mus motyvuoja, bet šlakelis pesimizmo gali padėti sėkmingai pasiekti užsibrėžtą tikslą. Moksliniai tyrimai rodo, kad numatydamas, kaip ir kada galite sulaužyti savo pažadą, padidina tikimybę, kad liksite ištikimas savo apsisprendimui.

Galvodamas apie savo pasirinktą valios ugdymo iššūkį, paklauskite savęs: „Kada greičiausiai pasiduočiau? Kokiomis aplinkybėmis, greičiausiai leisčiau sau numoti ranka į savo tikslą? Ką sau pasakyčiau, kad galėčiau atidėti nemalonų darbą? Mintyse susikūrę tokį scenarijų, įsivaizduokite, kad patekote į tokią situaciją. Kaip tokiu atveju jaustumėtės ir ką tada galvotumėte? Leiskite sau įsivaizduoti, kaip rutuliojasi tipinė situacija po nesėkmingo valios išbandymo.

Paskui šią nesėkmę pakeiskite jūsų valios pergalės istorija. Apsvarstykite, kokių realių veiksmų galėtumėte imtis, kad įvykdytumėte savo įsipareigojimą. Ar jums reikia priminti tai, kas jus motyvavo? O gal bėgti tolyn nuo pagundos? Gal paskambinti draugui ir paprašyti pagalbos? O gal griebtis šioje knygoje aprašytų valios ugdymo metodų? Mintyse susikūrę strategiją, įsivaizduokite, kad ją įgyvendinate. Įsivaizduokite, kaip dabar jaučiatės. Įsivaizduokite, kad jums pavyko. Tegul ši vizija jums suteikia pasitikėjimo, kad padarysite viską, ko reikia tikslui pasiekti.

Iš anksto apgalvodami, kas bus, jeigu nepasiseks, rodote sau gailestį ir supratingumą, o ne tai, kad abejojate savimi. Tą akimirką, kai iškils grėsmė paslysti, jūs būsite pasirengę veikti pagal atsarginį planą.

Pabaigos žodis

Kad išvengtume dėl streso padaromų klaidų, privalome išsiaiškinti, kas iš tikrųjų mums leidžia pasijusti geriau. Tai ne apgaulingas pažadas gauti greitą atlygį ir ne tušti pažadai pasikeisti. Privalome suteikti sau leidimą tai padaryti ir apsaugoti save nuo streso šaltinių, kurie neturi nieko bendra su mūsų gyvenimu. Išgyvendami dėl paslydimų ir atkryčių, o jų tikrai bus, privalome atleisti sau už tas nesėkmes ir nepasinaudoti jomis kaip pretekstu vėl pasiduoti pagundai arba nuleisti rankas. Supratimas, gailestis ir užuojauta sau gerokai labiau sustiprins savikontrolę, negu tai, kad imsime save smerkti ir koneveikti.

SKYRIAUS SANTRAUKA

Pagrindinė mintis Bloga savijauta verčia vėl pasiduoti pagundai, o atsikratę kaltės jausmo tapsite stipresni.

Po mikroskopu

- *Žadamas palengvėjimas.* Ko griebiatės jausdami įtampą, nerimą ar nusivylimą?
- *Kas jus baugina?* Atkreipkite dėmesį į tai, kokį poveikį jums daro žiniasklaidoje, internete ar kur kitur girdėtos ar matytos blogos naujienos.
- *Suklupus.* Ar po nesėkmingo valios išbandymo jus slegia kaltės jausmas ir kyla noras save kritikuoti?

▲ *Apsisprendimas jaustis gerai.* Ar svajonės apie tai, koks būsite ateityje, tik padeda pakelti nuotaiką, ar verčia imtis realių žingsnių, iš esmės pakeisiančių jūsų elgesį?

Valios ugdymo eksperimentai

▲ *Kaip palengvinti įtampą darbe.* Kai kitą kartą pajusite stresą, išmėginkite vieną iš tikrai veikiančių įtampos malšinimo būdų: pasimankštinkite arba pažaiskite sportinius žaidimus, pasimelskite arba dalyvaukite religinėse apeigose, paskaitykite, pasiklausykite muzikos, pabūkite su draugais arba šeimos nariais, susirašinėkite, išeikite į lauką pasivaikščioti, pameditoukite arba užsiimkite joga, skirkite laiko kūrybiniam pomėgiui.

▲ *Atlaidumas sau suklydus.* Būkite atlaidesni sau dėl patirtos nesėkmės, kad išvengtumėte kaltės jausmo, kuris tik paskatina vėl padaryti tą pačią klaidą.

▲ *Optimistiškas pesimizmas sėkmingam pažadų vykdymui.* Iš anksto numatykite, kada ir kaip galite pasiduoti pagundai sulaužyti sau duotą pažadą. Susikurkite konkretų veiksmų planą, padėsiantį atsispirti pagundai.

7

IŠPARDUOTI ATEITĮ: GREITO PASITENKINIMO EKONOMIKA

Tokių rungtynių kasdien nepamatysi: devyniolika šimpanzių prieš keturiasdešimt žmonių.

Ir ne bet kokių žmonių – Harvardo universiteto ir Vokietijos Leipcigo miesto Maxo Plancko instituto studentų! Reikia pripažinti, kad šimpanzės irgi ne eilinės, o iš tame pačiame Leipcige įsikūrusio Wolfgango Koehlerio primatų tyrimo centro. Juk vykstant mačui tarp Harvardo ir Maxo Plancko negalima į ringą išleisti nusenusių cirko šimpanzių.

Rungtynių iššūkis: atsisakyti greito pasitenkinimo mažu užkandžiu, kad vėliau gautum daugiau maisto. Pagunda: vynuogės ir razinos beždžionėms, žemės riešutai, „M&M's" saldainiukai, „Goldfish" traškučiai ir kukurūzų spragėsiai žmonėms. Iš pradžių varžovams buvo pasiūlyta pasirinkti, kiek norėtų gauti – du ar šešis – savo mėgstamus skanėstus. Lengva pasirinkti – ir žmonės, ir šimpanzės akimoju nusprendė, kad šeši yra geriau nei du. Tada mokslininkai pasirinkimą šiek tiek pasunkino. Kiekvienam žaidėjui buvo pasiūlyta pasiimti du skanėstus iškart arba palaukti porą minučių ir gauti šešis. Tyrinėtojai žinojo, kad dalyviai pirmenybę teikia šešiems, ne dviem. Bet ar jie sutiks palaukti?

2007 m. publikuota šio tyrimo ataskaita leido pirmą kartą palyginti šimpanzių ir žmonių savikontrolę. Tai, ką mokslininkai iš-

siaiškino, daug pasako ne tik apie žmogiškąją prigimtį, bet ir apie evoliucijos metu susiformavusius kantrybės pamatus. Nors ir šimpanzės, ir žmonės, pasiūlius rinktis iškart, ėmė po šešis skanėstus, labai skirtingai rinkosi, kai to paties atlygio reikėjo palaukti. Didesnio atlygio sutikusių palaukti šimpanzių buvo 72 proc. O kiek tokių buvo tarp Harvardo universiteto ir Maxo Plancko instituto studentų? Tik 19 proc.

Kuo galėtume paaiškinti tokį triuškinantį žmonių palaimėjimą ir neįtikėtiną primatų kantrybę? Ar patikėsime tuo, kad šimpanzes gamta apdovanojo paslaptingu savikontrolės šaltiniu? O gal kuriame nors evoliucijos tarpsnyje žmonės *prarado* gebėjimą dvi minutes palaukti žemės riešutų?

Žinoma, ne. Nepriekaištingai elgdamiesi mes, žmonės, gebame taip pažaboti savo impulsyvumą, kad kitoms rūšims belieka susigėsti. Deja, savo išsivysčiusias smegenis mes per dažnai naudojame ieškodami ne protingiausio sprendimo, o preteksto pasielgti neprotingai. Taip yra todėl, kad didelė kaktinė smegenų žievė puikiai atlieka ne tik savikontrolės funkciją. Ji sugeba pateisinti blogus sprendimus ir įtikinti mus, kad rytoj jausimės geriau. Galiu kirsti lažybų, kad tos šimpanzės neįtikinėjo savęs: „Paimsiu dvi vynuoges dabar, nes tų šešių galėsiu palaukti kitą kartą." Tačiau mes, žmonės, turime prigalvoję įvairiausių gudrybių, kaip save įtikinti, kad geriausias laikas atsispirti pagundai bus rytoj, todėl net ir turėdami didžiausią kaktinę žievę, mes nuolat suklumpame, negalėdami atsispirti norui iškart pajusti pasitenkinimą.

Paaiškinimo galime ieškoti ekonomikoje, psichologijoje ar neurologijoje, tačiau dauguma mūsų problemų, kai nesugebame atsispirti pagundoms ir atidedame nemalonius darbus, kyla dėl išskirtinės žmogaus savybės – požiūrio į ateitį. Harvardo psichologas Danielis Gilbertas drąsiai pareiškė, kad žmonės yra vienintelė rūšis, numatanti ar planuojanti ateitį. Nors toks mūsų gebėjimas pasaulį praturtino daugybe nuostabių dalykų, tokių kaip psichologinės pa-

galbos linija arba sporto lažybos, dėl jo neretai patenkame ir į bėdą. Bėda ne ta, kad mes galime pranašauti ateitį, o ta, kad negalime jos tiksliai numatyti.

IŠPARDUODAMA ATEITIS

Šimpanzių ir žmonių rungtynių rezultatus galime įvertinti ekonomisto žvilgsniu. Šimpanzės elgėsi daug protingiau, nepaisant to, kad jų smegenų dydis tesudaro trečdalį varžovų smegenų dydžio. Šimpanzės išreiškė savo nuomonę (kad šeši yra geriau už du) ir vėliau ja vadovavosi. Įdėdamos labai mažai asmeninių pastangų (vos 120 sekundžių per dieną), jos sugebėjo gauti maksimalią naudą. Kita vertus, žmonių pasirinkimas buvo visiškai neracionalus. Prieš prasidedant išmėginimui, jie aiškiai pareiškė teikiantys pirmenybę šešiems, o ne dviem skanėstams. Bet vos tik buvo priversti palaukti dvi minutes, kad atlygis patrigubėtų, daugiau kaip 80 proc. pakeitė savo nuomonę dėl to, kam atiduoti pirmenybę. Jie atėmė iš savęs tai, ko iš tiesų norėjo, vien dėl to, kad kuo greičiau patirtų trumpalaikį pasitenkinimą.

Ekonomistai tai vadina *delsimo nuolaida*: kuo ilgiau reikia laukti atlygio, tuo mažiau jis atrodo jums vertas. Net ir trumpas delsimas gali labai sumažinti suvokiamą vertę. Tik dvi laukimo minutės ir šeši „M&M's“ saldainiukai nuvertėjo iki dviejų iškart gaunamų „M&M's“ rutuliukų. Kuo ilgiau tenka laukti, tuo žemiau smunka „M&M's“ saldainio vertė.

Delsimo nuolaida paaiškina ne tik tai, kodėl universitetų studentai paėmė du saldainius vietoj galimų šešių, bet ir tai, kodėl, pasirinkdami nedelsiant gaunamą pasitenkinimą, mes aukojame ateities laimę. Štai kodėl mes delsiame užpildyti mokesčių deklaraciją ir nesukame galvos dėl jos šiandien, nors žinome, kad jau gegužės

1 dieną teks verstis per galvą, o sulaukus balandžio 16 dienos teks mokėti baudą. Štai kodėl mes be atodairos deginame iškastinį kurą, negalvodami apie rytoj ištiksiančią energijos išteklių krizę, ir tuštiname savo kreditines sąskaitas, nesusimąstydami apie žlugdančias palūkanas. Pasiimame tai, ko norime ir kada norime (*dabar*), atidedame rytojui tai, su kuo tikrai nenorėtume rytoj susidurti.

PO MIKROSKOPU: KAIP JŪS NUVERTINATE ATEITYJE LAUKIANČIUS ATLYGIUS?

Siekdami užsibrėžto valios ugdymo tikslo, paklauskite savęs, kokį būsimą atlygį išparduodate kaskart, kai pasiduodate pagundai ar atidedate ką ateičiai. Kokį momentinį atlygį gaunate išsukę iš teisingo kelio? Kokia jo kaina ilgalaikėje perspektyvoje? Ar tai sąžiningi mainai? Jeigu jūsų protingasis „aš“ sako: „Ne, tai labai kvailas sandoris!“, pamėginkite užfiksuoti tą momentą, kai jau būsite bepakeičią savo prioritetus. Ką galvojate ir ką jaučiate, kai sutinkate pigiai parduoti savo ateitį?

Apakinti atlygio

Savikontrolės rungtynių pradžioje visi žmonės sutiko, kad šešių užkandžių vertė didesnė už dviejų. Bet vos tik eksperimento organizatoriai ant stalo padėjo du skanėstus ir paklausė: „Norite juos paimti dabar ar dar palauksite?“, 80 proc. Harvardo universiteto ir Maxo Plancko instituto studentų apsigalvojo. Jie tikrai nebuvo prasti matematikai, tiesiog juos apakino žadamas atlygis. Elgsenos ekonomistai šį reiškinį vadina *ribotu racionalumu* – mes esame

racionalūs tol, kol pasielgiame neracionaliai. Teoriškai mes viską kuo puikiausiai suprantame, bet vos atsiranda reali pagunda, mūsų smegenys persijungia į pasitenkinimo siekimo režimą, kad tik nepraleistume progos.

Ekonomistas George'as Ainslie, tyrinėjantis įtaką mūsų elgsenai, teigia, kad tokia metamorfozė lemia visas savikontrolės stygiaus bėdas, pradedant alkoholizmu, nutukimu ir baigiant įsiskolinimu. Dauguma žmonių giliai širdyje nori atsispirti pagundai. Mes *norime* priimti tokius sprendimus, kurie atneštų mums ilgalaikę laimę. Norime ne prisigerti, o išlikti blaivūs; ne aliejuje keptos spurgos, o stangraus užpakaliuko; ne madingo žaisliuko, o finansinio stabilumo. Trumpalaikę naudą mes renkamės tik tada, kai pagunda iškart patirti pasitenkinimą tiesiog bado akis ir atsiradęs troškimas užgožia blaivų protą. Dėl to susiduriame su *ribota valia* – savikontrolės mums užtenka tol, kol mums jos reikia.

Viena iš priežasčių, kodėl mes taip sunkiai atsispiriame žadamam greitam pasitenkinimui, yra ta, kad mūsų smegenyse esanti atlygio siekimo sistema neišsivystė tiek, kad įvertintų ateityje žadamo atlygio naudą. Pirminis atlygio siekimo sistemos tikslas buvo maistas, štai dėl ko žmonės iki dabar labai jautriai reaguoja, kai užuodžia ar pamato ką nors skanaus. Kai žmogaus smegenyse dar tik formavosi tai, kokį poveikį joms turės išsiskiriantis dopaminas, tolimoje perspektyvoje žadamas atlygis, nesvarbu, ar jis būtų už šešiasdešimties kilometrų, ar už šešiasdešimties dienų, žmogaus išlikimui buvo visiškai nereikšmingas. Ši sistema turėjo užtikrinti, kad nepraleisime pirmos pasitaikiusios progos pajusti pasitenkinimą. Dar daugiau, mums reikėjo motyvacijos siekti *artimiausio* atlygio: vaisiaus, augančio ant greta stovinčio medžio ar kitame upelio krante, kad alkio prispirti galėtume iškart jį nusiraškyti. Atlygis, kurio reiktų laukti penkerius, dešimt ar net dvidešimt metų? Prieš kelis tūkstančius metų iki atsirandant aukštojo mokslo laipsniams, olimpiniams medaliams ir pensijų fondams apie tokį atlygio lauki-

mą niekam nė mintis nebūtų šovusi. Pataupyti rytdienai? Galbūt. O laukti, kol praeis dešimt tūkstančių „rytoj“? Vargu bau.

Šiuolaikiniam žmogui svarstant, ką pasirinkti – atlygį iškart ar žadamą tolimoje ateityje, – smegenyse įsijungia du labai skirtingi procesai. Noras nedelsiant pajusti malonumą užveda daug senesnį ir primityvesnį atlygio siekimo mechanizmą – troškimą sukeliančio dopamino išsiskyrimą. Ateityje žadami atlygiai šios sistemos beveik nedomina. Tokių atlygių vertė yra užkoduota daug vėliau evoliucijos eigoje išsivysčiusioje smegenų kaktinėje žievėje. Kad sutiktų atidėti pasitenkinimą, kaktinė žievė iš pradžių turi atvėsinti norą gauti atlygį iškart. Tai nėra neįmanoma misija. Pagaliau juk kaktinė žievė tam ir skirta. Bet jai reikia gerokai pasistengti, kad nugalėtų tą jausmą, kuris laboratorijos žiurkes vertė lakstyti įelektrintomis grindimis, o nelaimėlį prie lošimo aparato iššvaistyti viso gyvenimo santaupas. Kitaip tariant, tai padaryti nelengva.

Yra ir gera žinia: pagundų galimybės – ribotos. Kad pagunda visiškai užgožtų kaktinės žievės veiklą, atlygis turi būti prieinamas dabar, o kad poveikis būtų maksimalus – gundymo objektą mes turime matyti. Atsiradus bent mažiausiai distancijai tarp jūsų ir jūsų geidžiamo objekto, jėgų pusiausvyra vėl grįžta smegenų savikontrolės centro pusėn. Kaip pavyzdį prisiminkime Harvardo universiteto ir Maxo Plancko instituto studentus, kurie, išvydę du „M&M's“ saldainiukus, visiškai prarado savikontrolę. Eksperimento organizatoriai nusprendė šiek tiek pakeisti jo sąlygas ir antrą kartą jau nebeišdėliojo žadamo atlygio ant stalo priešais dalyvius. Šį kartą studentai buvo labiau linkę palaukti didesnio atlygio. Siūlomas greitas, bet nematomas pasitenkinimas tapo abstraktesnis ir pagal atlygio siekimo sistemą – mažiau viliojantis. Studentams tai padėjo priimti protingesnį sprendimą, paremtą ne pirmykščiu instinktu, o protiniu apskaičiavimu.

Tai gera žinia linkusiems palaukti atlygio. Jeigu rastumėte būdą, kaip sukurti tokią distanciją, taptų lengviau pasakyti „ne“. Pavyz-

džiui, vienoje įstaigoje atlikto tyrimo metu buvo nustatyta, kad įmetę saldainių indelį į stalčių, užuot kaip paprastai laikę jį ant stalo, darbuotojai jų suvalgė trečdaliu mažiau. Išsitraukti saldainį iš stalčiaus – tikrai ne sunkiau, nei pasiimti nuo stalo, bet padėję jį toliau nuo akių, išvengsite nuolatinės troškimo stimuliacijos. Žinodami, kas jums kelia nenumaldomą potraukį, galite padėti tai toliau nuo akių ir išvengti bereikalingo gundymo.

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: PALAUKITE DEŠIMT MINUČIŲ

Gal palaukti dešimt minučių to, ko jūs labai norite, ir neatrodo ilgai, tačiau neurologai nustatė, kad tai iš esmės pakeičia jūsų smegenyse vykstančius procesus. Kai greito pasitenkinimo tenka palaukti dešimt minučių, smegenys jį įvertina jau kaip ateityje žadamą atlygį. Žadamo atlygio sistema yra mažiau aktyvi, o biologiniai impulsai tučtuojau griebti atlygį – nebe tokie stiprūs. Jeigu smegenys palygina sausainį, kurio reikės palaukti dešimt minučių, su ilgalaikiu tikslu, tokiu kaip svorio metimas, greitas pasitenkinimas nebeatrodo toks svarbus. Trokštant iškart gauti atlygį, jūsų smegenys pamiršta, kam jūs iš esmės atiduodate pirmenybę.

Norėdami, kad smegenys priimtų išmintingesnius, ne tokius karštakošiškus sprendimus, įsiveskite taisyklę bet kurio trokštamo dalyko palaukti dešimt minučių. Jeigu po dešimties minučių vis dar norėsite, galite pasiimti, tačiau per tas dešimt minučių pagalvokite apie tai, kokį atlygį gautumėte, atsispyrę šiai pagundai ir įgyvendinę savo ilgalaikį tikslą. Jeigu įmanoma, fiziškai (arba vizualiai) atitolinkite trokštamą pagundą.

Jeigu jūsų pasirinktam valios ugdymo iššūkiui trūksta „aš padarysiu“ galios, galite pasinaudoti šia dešimties minučių atidėjimo taisykle. Nustatykite reikalavimą: „Dar dešimt minučių ir galėsiu baigti.“ Prabėgus dešimčiai minučių, galbūt nutrauksite nemalonų darbą, bet gali būti ir taip, kad jūs pats norėsite jį tęsti.

Dešimties minučių taisyklė padeda mažinti rūkymą

Pirmąją cigaretę Keithas surūkė pirmame koledžo kurse, beveik prieš du dešimtmečius, ir beveik visus tuos metus svajojo mesti rūkyti. Kartais jis pradėdavo abejoti, ar verta mesti. Jis rūkė tiek daug metų, kad sveikatai ir taip padaryta didžiulė žala. Bet vieną kartą jis kažkur išgirdo, kad metus rūkyti po kiek laiko rūkymo pažeista širdis ir plaučiai atsistato net ir tokiems užkietėjusiems rūkoriams kaip Keithas, kurie pusę gyvenimo surūkydavo po pakelį per dieną. Jis nebuvo pasirengęs galutinai mesti rūkyti, nes negalėjo įsivaizduoti, kad daugiau *niekada* neberūkys, nors kita jo asmenybės pusė labai norėjo atsikratyti šio žalingo įpročio. Jis nusprendė, kad pirmas žingsnis bus sumažinti surūkomų cigarečių kiekį.

Keithui puikiai tiko dešimties minučių taisyklė. Realistiškai mąstydamas, jis žinojo, kad kada nors vis tiek neatsispirs pagundai. Dešimties minučių atidėjimo taisyklė jam padėjo tramdyti norą rūkyti ir priversdavo prisiminti tai, kad jo tikslas – sumažinti riziką susirgti širdies ir kraujagyslių ligomis bei vėžiu. Kartais Keithas išlaukdavo visas dešimt minučių ir paskui užsirūkydavo, o kartais ir greičiau prisidegdavo cigaretę. Tačiau priverstinis atidėjimas kaskart stiprindavo jo norą mesti rūkyti. Be to, jis pastebėjo, kad taręs sau „gerai, bet po dešimties minučių“, išvengdavo panikos ir įtampos, kuri kildavo sau pasakius griežtą „ne“. Tai palengvino laukimą,

o keletą kartų jo dėmesį patraukė kažkas kitas ir jis visai pamiršo patenkinti impulsyvų norą.

Po kelių savaičių tokios praktikos Keithas nusprendė pereiti į aukštesnį lygį. Jeigu tik būdavo įmanoma, per tas dešimt minučių pasistengdavo nusigauti ten, kur būtų negalima prisidegti cigaretės – užeidavo į bendradarbio kabinetą arba užsukdavo į kokią nors parduotuvę. Tai jam suteikdavo papildomo laiko nusiraminti ar bent jau sutrukdydavo nedelsiant pasiduoti pagundai. Kitais kartais jis pasikviesdavo žmoną, kad jį morališkai palaikytų. Galiausiai jis nusprendė pailginti atidėjimo taisyklės laiką. „Jeigu man pavyko pralaukti dešimt minučių, vadinasi, galiu palaukti ir dar dešimt, o paskui, jeigu vis dar norėsiu, galėsiu parūkyti." Gana greitai cigarečių pakelio jam jau užtekdavo dviem dienoms. Tačiau svarbiausia, kad dabar jis jau galėjo įsivaizduoti, kad *gali* atsisakyti rūkymo, nes dėl šios taisyklės savikontrolė, taip reikalinga šiam tikslui pasiekti, buvo sustiprėjusi.

> ***Kai „daugiau niekada" per daug slegia ir atrodo, kad valios ugdymo iššūkis yra iš viso neįgyvendinamas, pasinaudokite dešimties minučių taisykle ir sustiprinkite savikontrolę.***

Kiek jūs esate linkę nuvertinti atlygius?

Nors žmogaus prigimčiai būdinga nuvertinti ateityje žadamus atlygius, visi taiko skirtingus koeficientus. Kai kurie žmonės juos nukainoja labai nedaug, kaip aukštos klasės parduotuvės, kurios niekada neišparduoda savo geriausių prekių. Tokie žmonės sugeba išlaukti didžiojo atlygio. Kiti taiko labai dideles nuolaidas. Jie negali atsispirti pagundai neatidėliojant patirti malonumą ir elgiasi kaip kokios užsidarančios parduotuvės vadovai, paskelbę nuolaidą iki 90

proc., kad tik kuo greičiau gautų grynųjų. Jūsų taikomas nukainojimo lygis yra svarbiausias veiksnys, ilgalaikėje perspektyvoje nulemsiantis jūsų sveikatą ir sėkmę.

Pirmą kartą ilgalaikes nuvertinimo lygio pasekmes mokslininkai tyrė pasitelkę klasikinį psichologinį testą, pagarsėjusį kaip „zefyrų testas". Septintojo dešimtmečio pabaigoje Stanfordo universiteto psichologas Walteris Mischelas grupelei keturmečių leido rinktis: vienas skanėstas dabar arba du po penkiolikos minučių. Paaiškinęs pasirinkimo galimybes, psichologas palikdavo vaiką vieną kambaryje su abiem skanėstais ir skambučiu. Jeigu vaikas nebepajėgdavo ilgiau laukti, galėdavo paspausti skambutį ir iškart suvalgyti savo zefyrą.

Dauguma keturmečių naudojosi, kaip mes su jumis dabar pavadintume, mažiausiai efektyvia strategija atidėti malonumą: stebeilijo į gundantį saldumyną ir bandė įsivaizduoti jo skonį. Šie vaikai pasiduodavo per kelias sekundes. Sėkmingai išbandymą atlaikę keturmečiai buvo linkę nusukti akis nuo žadamo atlygio. Yra žavus filmukas, kuriame užfiksuota, kaip šie vaikai kenčia, negalėdami atsispirti pagundai. Stebėti tai – puiki savitvardos ugdymo pamoka. Viena mergaitė užsidengė veidą plaukais, kad negalėtų matyti gundančio saldumyno; vienas berniukas nenuleido nuo jo akių, bet pastūmė tolyn skambutį, kad negalėtų jo pasiekti; kitas berniukas rado kompromisą: laižė zefyrą, bet jo nesuvalgė, o tai rodė, kad jis galbūt ateityje taps sumaniu politiku.

Nors šis tyrimas suteikė tikrai daug žinių, kaip keturmečiai sugeba atidėti malonumą, svarbiausia, kad šios žinios leido nepaprastai tiksliai numatyti vaikų ateitį. Pagal tai, kiek laiko keturmetis ištvėrė nesuvalgęs zefyro, galima buvo nuspėti, kaip jam seksis mokytis ir bendrauti po dešimties metų. Ilgiausiai išlaukusieji buvo populiarūs tarp draugų, gerai mokėsi ir lengviau susitvarkydavo su stresu. Jie geriau išlaikė standartizuotus koledžų stojamuosius egzaminus ir geriau pasirodė per neuropsichologinį

smegenų kaktinės žievės tyrimą. Tai, kad jie sugebėjo penkiolika minučių palaukti antrojo zefyro, leido išmatuoti svarbesnį dalyką: kaip vaikas sugeba susitvarkyti su laikinais nepatogumais ir pasiekti ilgalaikį tikslą, ar žinojo, kaip nusukti mintis nuo žadamo greito atlygio.

Šiems individualiems gebėjimams, nesvarbu, ar jie išmatuoti vaikystėje ar vėlesniame amžiuje, tenka lemiamas vaidmuo priimant sprendimus gyvenime. Elgsenos ekonomistai ir psichologai yra sukūrę sudėtingas formules, pagal kurias apskaičiuojamas kiekvieno žmogaus nukainojimo lygis – iš esmės tai pasako, kiek jūsų šiandienė laimė yra vertesnė už rytdienos laimę. Žmonės, kurie yra linkę labiau nukainoti ateityje žadamą atlygį, paprastai gyvenime susiduria su įvairiomis dėl savitvardos trūkumo iškylančiomis problemomis. Daug didesnė tikimybė, kad jie rūkys, nesaikingai vartos alkoholį. Jie labiau rizikuoja įnikti į narkotikus, lošimą ar kokią kitą priklausomybę. Jiems mažiau rūpi kaupti pensijai, jie daug dažniau sėda girti prie vairo ir užmezga nesaugius lytinius santykius. Jie dažniau vilkina darbus. Tokie žmonės paprastai net laikrodžių nesegi, tarsi būna taip susikoncentravę į dabartį, lyg ateitis iš viso neegzistuotų. O jeigu dabartis yra svarbesnė už ateitį, nėra jokio reikalo atidėlioti trokštamo malonumo. Pabėgti nuo tokio požiūrio galime tik rasdami būdų, kaip ateitį padaryti svarbią.

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: SUMAŽINKITE NUKAINOJIMO LYGĮ

Laimė, kiekvieno žmogaus taikomas nukainojimo lygis nėra nekintantis fizikinis dydis. Jį galima sumažinti, pakeitus požiūrį į pasirinktus dalykus.

Įsivaizduokite, kad aš jums duodu 100 dolerių čekį, kurį išgryninti galėsite tik po devyniasdešimties dienų. Paskui pasiūlau derėtis: ar iškeistumėte jį į penkiasdešimties dolerių čekį, kurį galėtumėte panaudoti jau šiandien? Dauguma žmonių nesutiktų. Tačiau jeigu iš pradžių pasiūlyčiau penkiasdešimt dolerių dabar, o vėliau – išmainyti į atidėtą šimto dolerių atlygį, dauguma nesutiktų keistis. Paprastai pirmas pasiūlytas atlygis yra tas, kurį jūs norite išsaugoti.

Taip yra todėl, kad dauguma žmonių sunkiai pakelia praradimo jausmą, t. y. mums nepatinka prarasti tai, ką jau turime. Praradę 50 dolerių, žmonės pasijunta *labiau nelaimingi,* negu gavę 50 dolerių – pasijunta laimingi. Jeigu iš pradžių pagalvosite apie didelį ateityje laukiantį atlygį ir palyginsite jį su mažesniu, bet iškart gaunamu atlygiu, smegenys tai užfiksuos kaip praradimą. Bet jeigu pradėsite nuo neatidėliotinai gaunamo atlygio (penkiasdešimties dolerių galiojančio čekio) ir palyginsite jį su ateityje laukiančiu didesniu atlygiu, vis tiek apims praradimo jausmas.

Ekonomistai nustatė, kad žmogus visuomet ras daugiau pateisinamų priežasčių pasirinkti tą variantą, apie kurį pagalvojo pirmiau. Tie, kurie savęs pirmiausia paklausia: „Kodėl turiu paimti 50 dolerių čekį?“, sugalvos daugybę argumentų neatidėto

atlygio naudai. („Galėčiau iš karto pasinaudoti tais pinigais." „Kas žino, ar tas 100 dolerių čekis iš tikrųjų bus galiojantis po devyniasdešimt dienų?") Tie, kurie pradeda nuo klausimo „Ar paimti 100 dolerių čekį?", sugalvos daugiau priežasčių palaukti atidėto didesnio atlygio. („Už šiuos pinigus galėsiu nusipirkti dvigubai daugiau." „Ir po devyniasdešimt dienų man lygiai taip pat reikės pinigų.") Ateityje žadamo atlygio nukainojimo lygis smarkiai nusmunka, jei iš pradžių pagalvojame apie tai, kas mūsų laukia ateityje.

Šią gudrybę galėsite pritaikyti tada, kai norėsite atsispirti pagundai ir priimti protingesnį sprendimą:

1. Kilus norui pasielgti priešingai, negu to reikia svarbiam ilgalaikiam tikslui pasiekti, suformuluokite klausimą taip, kad atrodytų, jog dėl šiandienio įgeidžio prarasite ateityje žadamą atlygį.
2. Įsivaizduokite, kad ateities atlygis jau jūsų rankose, o jūs mėgaujatės savitvardos vaisiais.
3. Tada savęs paklauskite: ar tikrai noriu to atsisakyti vien tam, kad pasidavęs pagundai dabar pajusčiau abejotiną malonumą?

Joks tinklalapis nevertas svajonės

Amina buvo Stanfordo universiteto antrakursė, studijavo žmogaus biologiją ir svajojo tapti gydytoja. Ji sau prisipažino, kad yra priklausoma nuo „Facebook'o". Jai net per paskaitas būdavo sunku nuo jo atsiplėšti, o tai reiškė, kad ji pro ausis praleidžia daug svarbios infor-

macijos. Be to, užuot mokiusis, ji daugybę valandų paleisdavo naršydama. „Facebook'e“ visuomet būdavo ką veikti: skaityti naujausias žinias apie savo draugus, peržiūrėti nuotraukų albumus, patikrinti rekomenduojamus interneto puslapius. Žodžiu, begalė įvairiausių pagundų. Informacijos srautas šiame socialiniame tinkle niekuomet nesibaigs, todėl ji turėjo rasti būdą, kaip nuo jo atsiriboti.

Norėdama atsispirti „Facebook'o“ žadamiems malonumams, Amina sau pasakė, kad tai didžiausia grėsmė jos svarbiausiam tikslui – tapti gydytoja. Kaskart užsimaniusi panaršyti po „Facebook'ą“, ji paklausdavo savęs: „Ar tai svarbiau negu noras būti gydytoja?“ Taip formuluodama klausimą ji nebegalėjo nuneigti, kad socialiniame tinkle iššvaisto per daug laiko. Ji netgi fotošopu permodeliavo savo nuotrauką, kurioje atrodo lyg tikra chirurgė, ir įkėlė ją ant savo kompiuterio darbalaukio. Silpnumo akimirką ji visuomet pasižiūrėdavo į šią nuotrauką, kad prisimintų, koks svarbus jai yra noras tapti gydytoja, ir šis ateityje laukiantis atlygis pasirodydavo daug realesnis.

NĖRA KELIO ATGAL: ĮSIPAREIGOJIMO KAINA

1519 m. ispanų konkistadoras Hernánas Cortésas de Monroy y Pizarro, ieškodamas aukso ir sidabro, iš Kubos išsirengė ekspedicijon į Jukatano pusiasalį Pietryčių Meksikoje. Jo vadovaujamoje vienuolikos laivų flotilėje buvo penki šimtai karių ir trys šimtai civilių. Cortésas ketino brautis gilyn į žemyną, nukariauti vietinius, užgrobti jų žemes ir prisiplėšti kuo daugiau aukso bei sidabro.

Vietos gyventojai visai neketino romiai pasiduoti. Centrinėje Meksikos dalyje karaliavo actekai, kurių galingasis valdovas Montesuma garsėjo tuo, kad dievams aukojo žmonių kraują. Cortéso komanda turėjo tik keletą arklių ir šaunamųjų ginklų. Jų tikrai nebūtum pavadinęs stipria kariauna, o išsilaipinusi Meksikos pajūryje ji kategoriškai

atsisakė brautis gilyn į žemyną. Žmonės nenorėjo palikti saugios pakrantės, iš kurios, prispyrus bėdai, būtų galėję pasprukti laivais.

Cortésas nujautė, kad jau pirmame mūšyje jo kareiviai trauksis, atsiradus galimybei. Todėl, pasak legendos, jis įsakė karininkams padegti laivus. Mediniai ispanų laivai – galeonai ir karavelės – buvo impregnuoti itin degia derva. Cortésas uždegė pirmąjį deglą, o paskui jo žmonės padegė laivus. Burlaiviai supleškėjo iki vandens ir nuskendo.

Tai vienas iš žinomiausių istorijos pavyzdžių, kaip prisiversti siekti užsibrėžto tikslo. Nuskandindamas laivus, Cortésas pademonstravo, kad puikiai permato žmogiškąją prigimtį. Nors leisdamiesi į nuotykį jaučiamės drąsūs ir ištvermingi, ateityje galime pasijusti silpni ir išsigandę. Laivus Cortésas sudegino norėdamas užsitikrinti, kad jo vadovaujamų žmonių nevaldys baimė. Savo komandai jis nepaliko kitos išeities, kaip tik judėti į priekį.

Šią istoriją labai mėgsta elgsenos ekonomistai, kurie tiki, kad geriausias būdas sustiprinti savitvardą, tai – sudeginti savo laivus. Vienas pirmųjų šios teorijos šalininkų buvo elgsenos ekonomistas Thomas Schellingas, 2005 m. tapęs Nobelio ekonomikos premijos laureatu už teoriją, kaip Šaltojo karo metu branduoliniai ginklai gali išspręsti konfliktą. Schellingas manė, kad, norint pasiekti tikslą, reikia apriboti pasirinkimo galimybes. Jis tai pavadino ***išankstiniu įsipareigojimu***. Šį terminą jis perėmė iš savo ankstesnio darbo apie branduolinį atgrasymą. Valstybės, iš anksto įsipareigojusios imtis atsakomųjų veiksmų – tarkim, priėmusios įstatymus reaguoti į priešiškus veiksmus nedelsiant ir visa jėga – grasinimai atrodo gerokai pavojingesni, negu tos valstybės, kuri vengia skelbti apie savo išankstinius įsipareigojimus. Schellingas tyrinėjo, kaip karo atveju elgtųsi racionalusis ir lengviau pagundai pasiduodantis „aš", kurių tikslai labai skirtingi. Jūsų racionalusis „aš" nusibrėžia veiksmų kryptį ir ja vadovaujasi, tačiau susigundantysis „aš" dažniausiai paskutinę minutę pakeičia ankstesnį kursą. Jeigu susigundančiajam

„aš“, kuris pirmenybę teikia visai kitiems dalykams, leistume daryti tai, ko jis nori, galiausiai viskas baigtųsi numatytų tikslų sabotavimu.

Šiuo požiūriu susigundantysis „aš“ yra nenuspėjamas ir nepatikimas priešas. Pasak elgsenos ekonomisto George'o Ainslie, mes „turime imtis priemonių nuspėti ir suvaržyti šio savojo „aš“ galimybes, tarsi tai būtų visiškai kitas žmogus“. Tam reikia sumanumo, drąsos ir kūrybiškumo. Turime pažinti savo susigundantįjį „aš“, išsiaiškinti jo silpnybes ir stengtis, kad jas pažabotų mūsų racionaliojo „aš“ prioritetai. Garsus rašytojas Jonathanas Franzenas yra aprašęs savo „laivų sudeginimo“ būdą, kuris jam padėjo susikaupti rašyti. Kaip ir daugelis rašytojų ar biurų darbuotojų, jis lengvai susigundydavo kompiuteriniais žaidimais ir internetu. Interviu „Time“ žurnalui jis paaiškino, kaip „sutvarkė“ savo nešiojamąjį kompiuterį, kad išvengtų pagundų vilkinti darbą. Iš kietojo disko jis ištrynė visas laiką ryjančias programas (net ir visų rašytojų Nemezidę – „Solitaire“). Iš kompiuterio jis išėmė belaidžio interneto kortelę ir sunaikino prieigą prie eterneto. „O ką daryti? – aiškino jis. – Reikia ištraukti eterneto laidą, jo galvutę sutepti klijais, įkišti atgal į lizdą ir tada nukirpti laidą.“

Jums nebūtina imtis tokių drastiškų priemonių, negadinkite savo kompiuterio, norėdami apsisaugoti nuo pagundų, bet pasinaudokite moderniomis technologijomis, kad ateityje neišklystumėte iš kelio. Pavyzdžiui, programėlė „Laisvė“ (macfreedom.com) leidžia iš anksto užprogramuoti laiką, kad internetas jūsų kompiuteriui būtų neprieinamas, o programa „Antisocialinis“ (anti-social.cc) atrankos būdu atribos nuo socialinių tinklų ir elektroninių laiškų. Asmeniškai aš pirmenybę teikiu „Atidėliodamas aukok“ (procrasdonate.com), kuri už kiekvieną bergždžiai internete praleistą valandą perveda dalį tavo pinigų labdarai. Jeigu jūsų pagunda yra materialesnė – tarkim, šokoladas ar cigaretės, – galite išbandyti tokį produktą kaip „Įkalinta disciplina“ (CapturedDiscipline). Tai tvirtas plieninis seifas, kuriame galima užrakinti bet ką nuo dviejų minučių iki de-

vyniasdešimt devynių valandų. Jeigu nusipirkote dėžutę sausainių ir nenorite jų vienu prisėdimu suvalgyti, užrakinkite dėžutę seife. Jeigu nebenorite didinti jau viršytos kreditinės sąskaitos skolos, užrakinkite savo kreditinę kortelę ten, iš kur net sprogdindami dinamitu negalėsite jos pasiimti. Jeigu jums reikia įsipareigoti ką nors atlikti, investuokite į tai pinigų. Pavyzdžiui, jeigu norite prisiversti sportuoti, nusipirkite brangų metinį abonementą į sporto klubą.[23] Anot Schellingo, tokia strategija nedaug skiriasi nuo valstybės investavimo į branduolinių ginklų arsenalą. Ateityje jūsų silpnasis „aš" žinos, kad jūs rimtai nusiteikę, ir dukart pagalvos, ar verta kelti grėsmę racionaliojo „aš" tikslams.

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: PRIIMKITE IŠANKSTINIUS ĮSIPAREIGOJIMUS

Ar esate pasirengę uždėti pančius pagundoms neatsispiriančiam savajam „aš"? Šią savaitę priimkite kokį nors išankstinį įsipareigojimą. Pasirinkite vieną iš žemiau išvardytų metodų valios ugdymo iššūkiui įveikti:

1. Pakeiskite požiūrį į įsipareigojimų nevykdymą. Priimkite sprendimą blaivia galva ir gerokai anksčiau, negu atsiradusi pagunda apakins jūsų būsimąjį „aš". Pavyzdžiui, galite iš anksto pasigaminti ir įsidėti sveikus priešpiečius, kad išalkę nevarvintumėte seilės prie greitojo maisto užkandinės. Galite iš anksto susitarti dėl konkretaus laiko ir sumokėti už asmenines treniruotes arba vizitą pas dantų gydytoją. Galvojant apie jūsų pasirinktą va-

[23] Kai kurie sporto klubai taiko specialią baudų sistemą, pagal kurią už praleistą treniruotę mokate brangiau negu už tą, į kurią atėjote. Puikus būdas prisiversti tiems, kuriems nuolat kyla pagunda praleisti šiandienos treniruotę.

lios ugdymo iššūkį, ką jūs galėtumėte padaryti, kad ateityje būtų lengviau elgtis taip, kaip geriau jūsų racionaliajam „aš"?

2. Padarykite taip, kad ateityje būtų sunkiau persigalvoti dėl savo prioritetų. Raskite būdą, panašų į Cortéso nuskandintus laivus, kuris užkirstų lengviausią kelią pasiduoti pagundai. Atsikratykite pagundų namuose ir darbe. Eikite į parduotuvę be kreditinės kortelės ir turėkite tiek grynųjų pinigų, kiek norite išleisti. Žadintuvą palikite kitame kambario gale, kad norėdami jį nutildyti būtumėte priversti išlipti iš lovos. Nė vienas iš šių būdų neužtikrins, kad tikrai neapsigalvosite, tačiau bent jau velniškai apsunkins padėtį. Kokią atidėjimo priemonę arba užtvarą tarp kylančio noro ir galimybės jį patenkinti pats galėtumėte susikurti?

3. Motyvuokite savo būsimąjį „aš". Nėra ko gėdytis, jeigu reikia taikyti „morkos ir bizūno" metodą, kad pastūmėtumėte save arčiau ilgalaikio tikslo gyventi sveikai ir laimingai. Taip mano Jeilio universiteto ekonomistas Ianas Ayersas, sukūręs labai novatorišką interneto puslapį (stikk.com), padedantį žmonėms priimti išankstinius įsipareigojimus pasikeisti. Šiame puslapyje akcentuojama „bizūno" svarba – reikia rasti būdą, kad pasidavę pagundai greitai patirti malonumą skaudžiai nukentėtumėte. Susilažinkite su kuo nors, kad nepriaugsite svorio (Ayresas pats tai sėkmingai išbandė), įsipareigokite paaukoti tam tikrą sumą labdarai, jeigu nepasieksite užsibrėžto tikslo, arba skirkite sau piniginę baudą už kiekvieną įgeidžio patenkinimą. (Ayresas netgi rekomenduoja pinigus pervedinėti tokiai organizacijai, kurios veiklai jūs visai nepritariate, kad priverstinis „rėmimas" būtų dar skausmingesnis.) Gal trokštamo malonumo vertė nuo to ir nesumažės, bet kaina, kurią turėsite sumokėti už tai, kad neatsispyrėte pagundai, padarys ją mažiau viliojančią.

Įgeidžių tramdymas pinigais

Vienas iš sunkiausių iššūkių sveikstantiems narkomanams – išsaugoti savo pinigus. Dauguma jų neturi banko sąskaitų, todėl privalo išsigryninti gautą atlyginimo čekį ar socialinės rūpybos pašalpą. Gniužulas grynųjų gali pradeginti skylę jų kišenėse, todėl jie lengva ranka per vieną naktį gali praūžti dviejų savaičių biudžetą ir likti be grašio maistui, nuomai susimokėti ar vaiko išlaikymui. Jeilio universiteto medicinos mokyklos prichiatrai Marcas Rosenas ir Robertas Rosenheckas besigydantiems nuo priklausomybės narkomanams sukūrė specialią pinigų valdymo programą, kuriai pritartų ir Cortésas, ir Schellingas. Ji buvo pavadinta „pinigų valdymo patarėjo įsikišimu“ (*Advisor-Teller Money Manager Intervention*), arba sutrumpintai – ATM. Programoje išankstiniai įsipareigojimai derinami su tam tikromis premijomis, todėl tampa patraukliau pinigus leisti išmintingai ir daug sunkiau juos iššvaistyti kvailai.

Į programą užsirašiusiam sveikstančiam narkomanui priskiriamas pinigų valdytojas. Tik jis gali paimti pinigų iš savo kliento sąskaitos, tik jis disponuoja savo kliento čekių knygele ir debetine banko kortele. Toks pinigų valdytojas su savo klientu aptaria būsimus žingsnius tikslui pasiekti, padeda jam apsispręsti, ką norėtų daryti su savo pinigais, ir paaiškina, kaip pinigų taupymas padėtų pasiekti ilgalaikį tikslą. Drauge jie planuoja kito mėnesio biudžetą, nuspręsdami, kiek pinigų galima išleisti maistui, kiek – nuomai ir kitoms išlaidoms, o tada valdytojas išrašo čekius būtinoms sąskaitoms apmokėti. Be to, atsižvelgdami į kliento ilgalaikius tikslus, jie aptaria ir kiekvienos savaitės einamąsias išlaidas.

Toks pinigų valdytojas savo klientui duoda tik tiek pinigų, kiek yra būtina suplanuotoms išlaidoms padengti. Norėdamas įsigyti neplanuotą pirkinį, klientas privalo susitikti su savo pinigų valdytoju ir parašyti oficialų prašymą. Valdytojas gali keturiasdešimt aštuonioms valandoms atidėti prašymo patenkinimą, jeigu pinigai,

reikalingi su kliento užsibrėžtais tikslais nesuderinamomis išlaidomis, viršija jo biudžetą arba, jeigu valdytojas įtaria, kad klientas yra girtas ar apsvaigęs nuo narkotikų. Šitaip klientas priverčiamas elgtis racionaliai ir negali impulsyviai patenkinti savo troškimų. Pinigų valdytojas gali „apdovanoti" savo klientą teise pasinaudoti savo pinigais už pastangas atsikratyti priklausomybės ir konkrečius veiksmus, pavyzdžiui, jeigu jis ieško darbo, lanko reabilitacijos susirinkimus, sėkmingai išlaiko kassavaitinius narkotikų testus.

Toks įsikišimas ne tik padeda sveikstantiems narkomanams protingai elgtis su savo pinigais, bet ir sumažina narkotinių medžiagų vartojimą. Svarbiausia, kad padeda ne vien išankstinis įsipareigojimas. Ši programa pakeičia priklausomybę turinčių žmonių požiūrį į laiką ir atlygį. Tyrimai rodo, kad ši programa sumažina nuvertinimo lygį ir padidina ateityje žadamo atlygio vertę. Tie sveikstantys narkomanai, kuriems pavyksta labiausiai sumažinti nuvertinimo lygį, turi daugiausia galimybių išvengti atkryčio.

Viena iš svarbiausių priežasčių, dėl ko ši įsikišimo programa veikia, yra ta, kad jos dalyviai privalo atsiskaityti jų tikslus palaikančiam žmogui. Ar turite ką nors, su kuo galėtumėte pasidalyti savo tikslais ir kieno galėtumėte paprašyti pagalbos, pajutę, kad galite neatsispirti pagundai?

SUSIPAŽINKITE SU SAVO BŪSIMUOJU „AŠ"

Noriu jums pristatyti du žmones, su kuriais, manau, jums puikiai seksis sugyventi. Pirmasis tai – „jūs". „Jūs" yra linkęs atidėlioti darbus, sunkiai kontroliuoja savo įgeidžius, nemėgsta sportuoti, už-

baigti rašto darbų ir namų ruošos. Antrasis, kaip čia pasakius, taip pat – „jūs“. Dėl patogumo pavadinkime jį antrasis „jūs“. Antrasis „jūs“ niekada nevilkina darbų, nes tiesiog kunkuliuoja energija ir yra pasirengęs bet kokiam darbui, nesvarbu, koks sudėtingas ar nuobodus jis būtų. Antrasis „jūs“ turi puikią savitvardą ir gali neužsimerkęs praeiti pro bulvių traškučius, atsispirti programai „Home Shopping Network“ ir be menkiausio jaudulio atmesti nederamus seksualinius pasiūlymus.

Kas yra „jūs“ ir antrasis „jūs“? „Jūs“ – tai šį skyrių skaitantis žmogus, galbūt šiek tiek pavargęs ir suirzęs dėl miego trūkumo, slegiamas minčių, kad šiandien turite padaryti dar dešimt darbų. Antrasis „jūs“ – tai tas, koks jūs būsite ateityje. Ne, tikrai ne „ponas tobulybė“, kuriuo kažkokiu stebuklingu būdu tapsite, perskaitę paskutinį šios knygos puslapį. Antrasis „jūs“ – tai žmogus, kurį jūs įsivaizduojate svarstydami, ar sutvarkyti spintą šiandien, ar palikti šį rūpestį būsimajam „aš“. Antrasis „jūs“ yra asmuo, kuris mankštinasi daug entuziastingiau negu jūs dabar. Būsimasis „aš“ yra asmuo, kuris greitojo maisto užkandinėje užsisako patį sveikiausią patiekalą, nors jūsų dabartinis „aš“ pasidžiaugtų cholesteroliu kraujagysles užkemšančiu mėsainiu, kurį užsisakant reikia pasirašyti teisinį pretenzijų atsisakymo dokumentą.[24]

Būsimasis „aš“ visuomet turi daugiau laiko, daugiau energijos ir valios už jūsų dabartinį „aš“. Ar bent jau taip save įsivaizduojame galvodami apie ateitį. Būsimasis „aš“ nejaus nerimo, lengviau pakels skausmą nei dabartinis „aš“ ir nedvejodamas nueis atlikti kolonoskopijos tyrimo. Būsimasis „aš“ yra geriau organizuotas ir labiau motyvuotas negu dabartinis „aš“, todėl visiškai logiška visus sunkiausius darbus palikti jam. Viena keisčiausių, bet lengvai nuspėjamų žmogaus proto daromų klaidų yra tokia: apie tai, kokie

[24] Šiuo metu, kai rašau knygą, toks dalykas iš tiesų egzistuoja. Friske, Teksaso valstijoje, „Kenny's Burger Joint“ restorane, prieš užsisakant „El Jefe Grand“ sumuštinį, sveriantį 2 kg ir turintį 7000 kalorijų, prašoma pasirašyti pretenzijų atsisakymo teisinį dokumentą.

būsime ateityje, mes mąstome kaip apie visai kitą žmogų. Mes jį idealizuojame ir tikime, kad jis susidoros su tuo, ko mes šiandien nesugebame padaryti. Kartais mes jį baudžiame savo dabartinio „aš" priimtų sprendimų pasekmėmis. Kartais paprasčiausiai jo nesuprantame ir nesuvokiame, kad jis galvos ir jausis lygiai taip pat, kaip dabar jaučiamės mes. Kad ir kaip būtų, į savo būsimąjį „aš" mes apskritai retai kada žiūrime kaip į tikrąjį *save.*

Prinstono universiteto psichologė Emily Pronin įrodė, kad neteisingai save įsivaizduodami ateityje mes elgiamės su savimi kaip su visai svetimu žmogumi. Per jos eksperimentą studentai turėjo apsispręsti dėl tam tikrų dalykų ir parodyti, kaip moka save kontroliuoti. Vieni rinkosi tai, ką norėtų patys atlikti šiandien, o kiti – ką turėtų padaryti jų būsimasis „aš". Treti turėjo nuspręsti, ką turės padaryti kitas, po jo ateisiantis eksperimento dalyvis. Nors, atrodytų, būtų natūralu, kad mūsų dabartinį „aš" ir būsimąjį „aš" sietų glaudus ryšys, paaiškėjo, kad mes stengiamės apsaugoti dabartinį „aš" nuo bet kokio streso, o savo būsimajam „aš" užkrauti visą naštą, kurią mielai suverstume svetimam žmogui.

Per vieną eksperimentą studentai buvo prašomi išgerti šleikštulį keliantį gėrimą, pagamintą iš pomidorų ir sojų padažo. Studentai turėjo apsispręsti, kiek šio gėrimo jie galėtų išgerti dėl mokslo. Kuo daugiau jie išgers, tuo labiau padės mokslininkams: puikus „aš padarysiu" galios išbandymas. Vieniems studentams buvo pasakyta, kad išgerti šį gėrimą reiks jau visai netrukus. Kitiems buvo pasakyta, kad šis eksperimentas vyks tik *kitą* semestrą. Jų dabartinis „aš" buvo tarsi paleistas nuo kabliuko, nes juk žiaukčioti nuo šio šlykštaus kokteilio teks jų būsimajam „aš". Trečios studentų grupės buvo paprašyta nuspręsti, kiek šio gėrimo turės išgerti po jų atėjęs eksperimento dalyvis. Ką jūs pats darytumėte? Kaip pasielgtų jūsų būsimasis „aš"? Ko tikėtumėtės iš nepažįstamojo?

Jeigu esate toks kaip dauguma žmonių, jūsų būsimasis „aš" bus tikrai labiau pasišventęs mokslui (ir labiau mėgs sojų padažą) negu

dabartinis „aš“. Savo būsimajam „aš“ ir kitam eksperimento dalyviui studentai skyrė išgerti to šlykštaus skysčio vos ne trigubai daugiau (pusę puodelio), negu sutiko dabar išgerti patys (du valgomuosius šaukštus). Panašią tendenciją studentai pademonstravo ir paklausti, kiek laiko galėtų skirti labdaringai veiklai. Savo būsimajam „aš“ jie vidutiniškai skyrė po 85 minutes padėti jaunesniems studentams. Kitiems jie buvo dar „dosnesni“ ir skyrė po 120 minučių korepetitoriaus darbo. Tačiau paprašyti tam tikslui skirti laiko jau per prasidėjusį semestrą, jie terado tik 27 laisvas minutes. Trečioje šio tyrimo dalyje studentams buvo leista pasirinkti tarp nedidelės piniginės premijos dabar ir didesnės vėliau. Rinkdamiesi ką nors dabartiniam „aš“, jie pasirinko tai, ką galėjo gauti iškart. Galvodami apie savo būsimąjį „aš“ – ir apie kitus studentus – jie rinkosi didesnį atlygį vėliau. Pasitikėti savo būsimuoju „aš“ galėtume, jei ateityje iš tikrųjų būtume kilnūs. Deja, paprastai, sulaukę tos ateities, savo idealiojo „aš“ ten neberandame, ir sprendimus turi priimti vėl tas pats senas dabartinis „aš“. Pritrūkę savitvardos ir draskomi vidinių prieštaravimų, mes naiviai tikimės, kad mūsų būsimojo „aš“ nekamuos rūpesčiai. Mes stumiame savo būsimąjį „aš“ vis tolyn į ateitį, kuris it kokia *deus ex machina*[25] paskutinę minutę staiga atsirasiąs ir išgelbėsiąs mūsų dabartinį „aš“. Mes atidedame tai, ką privalome padaryti dabar, nes laukiame, kad ateis kas nors kitas ir viskas lengvai išsispręs.

[25]Tai graikų antikinėse tragedijose dažnai pasitaikanti veiksmo atomazga, kai staiga, lyg iš niekur (paprastai į sceną nuleidžiamas mechaniniu kranu) scenoje pasirodo kuris nors dievas ir lemtingai išsprendžia visas dramos veikėjų problemas. Atrodo, tarsi ir mes realiame gyvenime turime tokį patogų konfliktų sprendimo planą.

PO MIKROSKOPU: AR JŪS LAUKIATE SAVO „BŪSIMOJO AŠ“?

Gal seniai norite ką nors pakeisti ar užbaigti svarbų darbą, bet vis tikitės, kad ateityje tam turėsite daugiau valios? Gal, pernelyg optimistiškai apie save galvodami, prisiimate per daug atsakomybės ir paskui jaučiatės prislėgti neįgyvendinamų reikalavimų? Ar, ko nors nepadarę šiandien, guodžiate save, kad padarysite tai rytoj?

Stomatologofobas nusprendžia nebelaukti stomatologofilo

Pas dantų gydytoją keturiasdešimt penkerių metų Polas paskutinį kartą buvo beveik prieš dešimt metų. Jį vargino jautrios dantenos ir nuolatinis dantų skausmas. Žmona vis kartodavo, kad jam reikia nueiti pas stomatologą, o jis pažadėdavo būtinai nueisiąs, kai sumažės krūvis darbe. Tikroji atsikalbinėjimo priežastis buvo ta, kad jis bijojo išgirsti apie tikrąją savo dantų būklę ir paskui laukiančių procedūrų.

Mums kalbant apie savo būsimąjį „aš“, Polas pagaliau suvokė, kad visą tą laiką įtikinėjo save, jog ateityje baimė praeis ir tada jis užsirašys pas dantų gydytoją. Geriau pagalvojęs, suprato, kad šitaip elgėsi beveik dešimt metų. Per tuos dešimt metų jo dantenų būklė tikrai pablogėjo. Belaukdamas savo bebaimio būsimojo „aš“, jis sulaukė būklės, kai iš tiesų buvo ko bijoti.

Kai Polas pagaliau pripažino, kad joks bebaimis „aš“ neatsiras, nusprendė rasti būdą, kaip pas stomatologą nutempti iš baimės

drebantį dabartinį „aš“. Vienas Polo bendradarbis jam rekomendavo stomatologą, kuris specializavosi gydyti bijančius pacientus ir net prieš paprastą apžiūrą suleisdavo jiems raminamųjų. Anksčiau Polas tikrai nebūtų nugalėjęs savo baimės nueiti pas dantų gydytoją, bet dabar jis žinojo, kad tai vienintelis būdas dabartinį „aš“ priversti pasirūpinti savo būsimojo „aš“ sveikata.

Kodėl atrodo, kad ateitis bus kitokia

Kodėl apie būsimąjį „aš“ galvojame kaip apie visai kitą asmenį? Iš dalies todėl, kad sunkiai įsivaizduojame, kaip mąstysime ir kaip jausimės ateityje. Galvojant apie ateitį, būsimi mūsų poreikiai ir emocijos neatrodo tokios tikros ir tokios svarbios kaip dabartiniai troškimai. Mūsų dabartinio „aš“ sprendimus nulemiančias mintis ir emocijas pažadina tik staiga atsiradusios galimybės pojūtis. Studentai, turintys apsispręsti, kiek pomidorų padažo ir sojų padažo marmalo ryšis išgerti kitą semestrą, dar nejaučia skrandyje kylančio šleikštulio. Spręsdami, kiek laiko kitą semestrą galės skirti geriems darbams, jie negalvoja apie savaitgalį vyksiančias svarbias rungtynes arba apie kitą savaitę laukiantį egzaminą. Be fiziškai juntamo pasišlykštėjimo ir nerimo, mes neteisingai spėjame, kokie būsime ir ką norėsime veikti ateityje.

Galvos smegenų kompiuterinės tomografijos tyrimai rodo, kad galvojant apie dabartinį „aš“ ir apie būsimąjį „aš“ veikia skirtingos smegenų sritys. Kai žmonės įsivaizduoja, kokį malonumą galėtų patirti ateityje, tos jų smegenų sritys, kurios tiesiogiai siejamos su mąstymu apie save, yra nepaprastai ramios. Tarsi mes galvotume apie visai kitą žmogų, besimėgaujantį saulėlydžio vaizdu ar gardžiu patiekalu. Tą patį pastebime ir tada, kai žmonės paprašomi pasakyti, kuriam, dabartiniam „aš“ ar būsimajam „aš“, labiau būdinga viena ar kita savybė. Galvojant apie tai, kokie būsime ateityje, veikia tie patys smegenų centrai kaip ir galvojant apie kito asmens savy-

bes.[26] Tarsi mes iš šono stebėdami kitą žmogų mėgintume atspėti jo būdo bruožus, užuot, pasikapstę giliau savyje, išsiaiškintume tikrąsias savo savybes. Tyrimai atskleidė, kad kuo mažiau aktyvi yra už savęs suvokimą atsakinga smegenų sritis, tuo didesnė tikimybė, kad numosime ranka į savo būsimąjį „aš" ir pasiduosime įgeidžiui patirti malonumą dabar.

Kaip pasinaudoti optimistiniu savęs įsivaizdavimu ateityje ir geram tikslui surinkti daugiau pinigų

Arizonos universiteto ekonomistei Annai Breman kilo mintis, ar pelno nesiekiančios organizacijos galėtų pasinaudoti tuo, kad žmonės yra linkę manyti, jog ateityje bus dosnesni, negu yra dabar. Ar aukas renkančios organizacijos galėtų surinkti daugiau pinigų, jeigu paprašytų žmonių įsipareigoti paremti juos ateityje, o ne skirti pinigų dabar? Bendradarbiaudama su švedų labdaros organizacija „Diakonia", kuri remia atsinaujinančios energijos projektų įgyvendinimą besivystančiose šalyse, ji nusprendė palyginti du skirtingus aukų rinkimo metodus. „Paaukokite daugiau dabar" reiškė, kad nuolatinių aukotojų yra prašoma jau nuo artimiausio mokėjimo padidinti automatiškai kas mėnesį pervedamų pinigų sumą. „Paaukokite daugiau rytoj" reiškė, kad donorų prašoma padidinti kasmėnesinę auką, tačiau ji įsigaliotų tik po dviejų mėnesių. Žmonės, gavę prašymą padidinti aukojamą sumą vėliau, padidino savo aukojamą sumą 32 proc. daugiau už tuos, kurių buvo paprašyta paaukoti jau šiandien. Vertindami savo savikontrolės lygį, turime labai atsakingai apmąstyti, ko mes galime tikėtis iš savęs ateityje. Tačiau norėdami, kad kiti žmonės paaukotų daugiau pinigų,

[26] Per šį tyrimą mokslininkai paprašė dalyvių apie kitą asmenį galvoti kaip apie Nathalie Portman ar Mattą Damoną, nes prieš tai atliktas tyrimas parodė, kad šios dvi garsenybės yra laikomos garsiausiais ir mažiausiai prieštaringais planetos gyventojais.

skirtų laiko ir įdėtų daugiau pastangų, galime drąsiai pasinaudoti tokia savęs vertinimo tendencija ir paprašyti jų ką nors padaryti tolimoje ateityje.

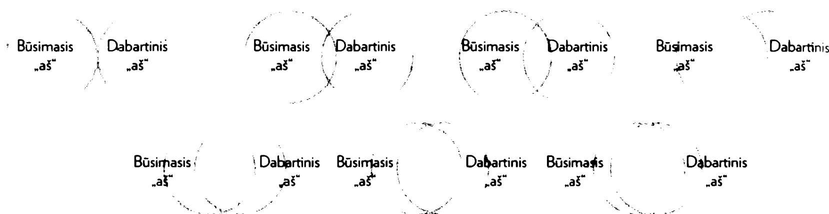
Kai būsimasis „aš" yra visai svetimas žmogus

Mes visi labiau rūpinamės savo, o ne svetimų žmonių gerove. Tokia jau ta žmogiškoji prigimtis. Todėl visai logiška, kad savo dabartinius norus mes iškeliame aukščiau už savo ateities gerovę. Kam investuoti į nepažįstamo žmogaus ateitį, ypač jei tai kelia rūpesčių dabar?

Niujorko universiteto psichologas Halas Ersneris-Hershfieldas tiki, kad negalvojimas apie ateitį yra viena didžiausių mūsų senstančios visuomenės bėdų. Žmonės gyvena ilgiau, tačiau į pensiją išeina būdami tokio paties amžiaus, o dauguma jų nėra finansiškai pasiruošę tiems keliems papildomiems gyvenimo metams. Apskaičiuota, kad net du trečdaliai vaikų bumo kartos nėra sutaupę pakankamai pinigų, kad išėję į pensiją galėtų išlaikyti tą patį pragyvenimo lygį. Tiesą sakant, 2010 m. atlikus tyrimą, paaiškėjo, kad 34 proc. amerikiečių pensijai neturi sukaupę nė skatiko, iš jų 53 proc. jaunesnių negu trisdešimt trejų metų amžiaus ir 22 proc. vyresnių nei šešiasdešimt penkerių. Ersneris-Hershfieldas (pats dar jaunas vaikinas ir tuo metu ne ką tesutaupęs) galvojo: ar žmonės netaupo ateičiai dėl to, kad jaučiasi taip, tarsi atidėtų tuos pinigus kokiam nors nepažįstamajam?

Kad tai išsiaiškintų, jis sugalvojo, kaip apskaičiuoti būsimojo „aš" perimamumą – kokiu laipsniu, įsivaizduodami save ateityje, jūs mąstote iš esmės apie tą patį žmogų, koks esate dabar. Ne visi ateityje save įsivaizduoja kaip visai nepažįstamą žmogų; kai kurie iš mūsų jaučiasi pakankamai artimi ir glaudžiai susiję su tuo, kokie jie bus ateityje. Iliustracijoje pavaizduota, kaip skirtingai žmonės gali būti susiję su ateityje įsivaizduojamu savimi. (Pasižiūrėkite į

paveikslėlį, išsirinkite, kuris variantas jums tinka labiausiai, ir sugrįžkite čia.) Ersneris-Hershfieldas nustatė, kad žmonės su aukštu būsimojo „aš“ perimamumo laipsniu – t. y. tie, kurių skrituliukai daugiausia uždengia vienas kitą – susitaupo daugiau pinigų, mažiau įsiskolina mokėdami kreditine kortele ir taip susikuria finansiniu požiūriu stabilesnę ateitį, kuria vėliau gali mėgautis.



Laikui bėgant visi keičiamės.
Kuri iš šių apskritimų porų geriausiai atspindi tai, kaip jūs įsivaizduojate save dabar ir po dvidešimties metų?

Jeigu, atitolę nuo savo būsimojo „aš“, priimate trumparegiškus finansinius sprendimus, gal, geriau pažinę save tokį, koks būsite ateityje, galėtumėte daugiau sutaupyti? Ershneris-Hershfieldas nusprendė išmėginti tokią galimybę, koledžo studentams parodydamas, kokie jie bus senatvėje. Pasitelkęs kompiuterinės animacijos profesionalus ir specialią atvaizdo sendinimo programą, jis kiekvienam studentui sukūrė trimatį jo įsikūnijimą, kad pamatytų, kaip atrodys sulaukęs pensinio amžiaus.[27] Ersneris-Hersfieldas norėjo padėti jauniems eksperimento dalyviams suvokti, kad pasendintą mato save, o ne kokį padarą iš siaubo filmo arba kokį nors giminaitį (dažniausiai pasitaikanti studentų reakcija buvo: „Atrodo visai kaip dėdė Džo (arba teta Sali)!“). Kad geriau pažintų save tokius, kokie

[27] Juokingiausia tai, kad pasendintą savo paties atvaizdą, prieš pasipiršdamas, jis parodė savo būsimai žmonai. Be to, jis mane patikino, kad dabar būsimai pensijai atideda daugiau.

taps ateityje, studentams buvo sudarytos virtualios realybės sąlygos ir jie galėjo pabendrauti su savo pasendintu įsikūnijimu. Eksperimento dalyviai būdavo pasodinami priešais veidrodį, bet jame save matydavo tokį, koks bus ateityje. Jeigu studentas pakreipdavo galvą, jo atvaizdas taip pat pakreipdavo galvą. Jeigu pasisukdavo šonu, jo atvaizdas taip pat pasisukdavo. Kol dalyviai veidrodyje apžiūrinėjo savo atvaizdus, eksperimento organizatoriai užduodavo jiems paprastus klausimus, tokius kaip „Kuo tu vardu?“, „Iš kur tu?“ ir „Ko tu tikiesi iš gyvenimo?“ Dalyviams atsakinėjant į klausimus, atrodydavo, tarsi kalba jų atvaizdas.

Pabendravę su savo būsimuoju „aš“, eksperimento dalyviai paliko virtualios realybės laboratoriją ir ėmėsi hipotetinio biudžeto sudarymo užduoties. Visi gavo po tūkstantį dolerių ir turėjo juos paskirstyti dabartinėms išlaidoms (smagiai juos praūžti arba pasidėti į einamąją sąskaitą) ir pensiniam fondui. Tie studentai, kurie turėjo galimybę pabendrauti su savo ateities įsikūnijimu, į pensijos sąskaitą pervedė dvigubai daugiau už tuos, kurie sėdėjo prieš paprastą veidrodį ir žiūrėjo į savo tikrąjį atvaizdą. Pažinę savo būsimąjį „aš“, studentai mieliau investavo į jo, o kartu ir į savo ateitį.

Nors ši technologija dar nėra visiems plačiai prieinama, galime įsivaizduoti, kas bus, kai visų įstaigų personalo skyriuose, prieš pasirašant darbo sutartį ir pasirenkant pensijos kaupimo planą, naujiems darbuotojams teks pabendrauti su savo būsimuoju įsikūnijimu. O tuo tarpu yra kitų būdų pažinti save tokį, koks būsite ateityje (žr. „Valios ugdymo eksperimentas: Susipažinkite su būsimuoju „aš“). Sustiprinę būsimojo „aš“ perimamumą, galite ne tik padidinti santaupas – tai jums gali padėti įveikti bet kurį valios ugdymo iššūkį. Kuo žmogus jaučiasi artimesnis tam, koks jis bus ateityje, tuo geresne savo pačių versija jis tampa *dabar*. Pavyzdžiui, Ersneris-Hershfieldas pastebėjo, kad juo aukštesnis būsimojo „aš“ perimamumo lygis, tuo didesnė tikimybė, kad tas studentas dar kartą ateis dalyvauti jo tyrime, o jeigu būsimojo „aš“ perima-

mumo lygis žemas, labiau tikėtina, kad į tyrimą jis numos ranka ir atidės vėlesniam laikui. Atsitiktinai pastebėjęs tokią tendenciją, jis pradėjo tyrinėti, kokią įtaką būsimojo „aš" perimamumas daro priimant moralinius sprendimus. Jo naujausi darbai atskleidė, kad žemą būsimojo „aš" perimamumo lygį turintys studentai ir pagal imituotą verslo modelio scenarijų elgėsi mažiau etiškai. Jie yra labiau linkę pasisavinti biure rastus pinigus, nesigraužia nutekindami informaciją ir nedvejodami gali sužlugdyti kito žmogaus karjerą. Jie dažniau sukčiauja žaisdami žaidimą, kuriame už gudrybes skiriami piniginiai prizai. Atrodo, kad atitrūkimas nuo savo būsimojo „aš" suteikia mums teisę ignoruoti savo poelgių pasekmes. Tuo tarpu glaudus ryšys tarp esamojo „aš" ir būsimojo „aš", priešingai, apsaugo mus nuo pačių trumparegiškiausių sprendimų.

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: SUSIPAŽINKITE SU BŪSIMUOJU „AŠ"

Galite padėti sau priimti išmintingesnius sprendimus, prieš tai mintimis nukeliavę į ateitį (sportinio automobilio „DeLorean" tikrai neprireiks[28]). Žemiau rasite tris pasiūlymus, kaip ateitį paversti tikroviškesne ir geriau pažinti save tokį, koks kada nors būsite.

1. **Susikurkite ateities prisiminimus.** Vokiečių neurologai iš Hamburgo-Ependorfo universiteto medicinos centro įrodė, kad ateities įsivaizdavimas žmonėms padeda atidėti pasitenkinimo

[28] Man skaudu, bet manau, kad turėčiau paaiškinti šią užuominą. Jeigu kuris nors skaitytojas nesuprato, ką turėjau omeny, turėtų pasižiūrėti klasika tapusį 1985 metų kino filmą „Atgal į ateitį" – jūsų būsimasis „aš" jums už tai tikrai padėkos.

malonumą. Jums netgi nereikia įsivaizduoti atlygio, kurį gautumėte už tai, kad dabar atsisakysite malonumo, – paprasčiausiai galvokite, kad ateityje jums pasiseks. Pavyzdžiui, jeigu dabar negalite apsispręsti, pradėti svarbų projektą ar atidėti jį kitai dienai, įsivaizduokite, kaip kitą savaitę eisite į parduotuvę apsipirkti arba dalyvausite iš anksto numatytame susitikime. Kai prieš akis iškils aiškus ateities vaizdas, smegenys iškart ir daug konkrečiau pradės galvoti apie jūsų dabartinio pasirinkimo pasekmes. Kuo tikroviškiau ir gyviau įsivaizduosite ateitį, tuo didesnė tikimybė, kad priimsite tokį sprendimą, dėl kurio ateityje nesigailėsite.

2. **Nusiųskite žinutę savo būsimajam „aš".** „FutureMe.org" svetainės įkūrėjai siūlo būdą pasiųsti sau elektroninį laišką, kurį gautumėte kada nors ateityje. Nuo 2003 m. jie saugo žmonių sau parašytus laiškus ir išsiunčia juos atgal autoriaus iš anksto pasirinktą dieną. Kodėl nepasinaudojus proga pagalvoti apie tai, ką jūs veiksite ateityje, kaip jausitės ir ką galvosite apie dabar jūsų priimtus sprendimus? Papasakokite savo būsimajam „aš", ko ketinate imtis dabar, kad pasiektumėte savo ilgalaikių tikslų. Ko linkite savo būsimajam „aš"? Koks, jūsų manymu, tapsite ateityje? Galite įsivaizduoti ir tai, ką jūsų būsimasis „aš" pasakytų jums dabar. Ar jis jums padėkotų už tai, ką padarėte šiandien? Psichologas Halas Ersneris-Hershfieldas teigia, kad net trumpai pasvarstę, ką parašytumėte tokiame laiške, jūs pasijusite artimesnis savo būsimajam „aš".

3. **Įsivaizduokite save ateityje.** Tyrimai rodo, kad įsivaizduodami būsimąjį „aš" sustiprinate savo valią dabar. Per vieną eksperimentą mėgėjų padrybsoti ant sofutės buvo paprašyta įsivaizduoti, kokia jų laukia ateitis: džiugi, nes jis reguliariai sportavo ir dabar džiaugiasi puikia sveikata ir trykštančia energija, ar

bauginanti, nes buvo neaktyvus ir dabar turi daugybę sveikatos problemų. Abiejų scenarijų įsivaizdavimas privertė juos pašokti nuo sofos. Ir dviem mėnesiais ilgiau reguliariai lankytis sporto klube, palyginti su kontrolinės grupės eksperimento dalyviais, kurie nebuvo prašomi įsivaizduoti savo ateities. Kad lengviau įveiktumėte savo pasirinktą valios ugdymo iššūkį, pasistenkite įsivaizduoti savo svajonių ateitį, kurioje jūs raškote sėkmingai pasiekto tikslo vaisius. O gal galėtumėte įsivaizduoti ateityje save kenčiantį dėl to, kad nesugebėjote pasikeisti? Leiskite sau pasvajoti ir įsivaizduokite viską kuo tikroviškiau, su smulkiausiomis detalėmis – kaip jūs jausitės, kaip atrodysite, kaip didžiuositės savimi ir būsite sau dėkingi ar, atvirkščiai, gailėsitės dėl praeityje priimtų sprendimų.

LAIKAS PALAUKTI IR LAIKAS MĖGAUTIS

Iki šiol mes tvirtinome, kad pasitenkinimą visuomet geriau atidėti. Bet ar tikrai taip?

Rinkodaros tyrinėtojas iš Kolumbijos universiteto Ranas Kivetzas pastebėjo, kad kai kuriems žmonėms labai sunku pamiršti ateityje žadamą atlygį ir pasirinkti malonumą dabar. Jie nuolatos atideda malonumus dėl darbo arba ateityje įsivaizduojamos laimės, tačiau vėliau gailisi dėl savo sprendimų. Kivetzas tokią būseną vadina *hiperopija* arba paprasčiau – toliaregyste. Dauguma žmonių, kaip jau išsiaiškinome, yra chroniški trumparegiai. Vos tik prieš akis išdygsta galimybė patirti malonumą, jie nebeįžiūri už atidėtą malonumą laukiančio atlygio vertės. Nuo hiperopijos kenčiantys

žmonės mato tik tai, kas bus ateityje; jie neįžiūri greito pasitenkinimo vertingumo. Tai lygiai taip pat blogai, kaip ir būti trumparegiam, nes ilgalaikėje perspektyvoje atneša tik nusivylimą ir nepasitenkinimą.

Tiems, kuriems sunku pasiduoti pagundai, lygiai taip pat reikia savitvardos, kaip ir daugumai mūsų, kurie kankinasi prieš pasakydami sau griežtą „ne". Tokie žmonės visas šiame skyriuje aprašytas strategijas turėtų apversti aukštyn kojomis. Toliaregiai, skirtingai nuo daugumos trumparegių, turėtų iš anksto įsipareigoti pasimėgauti malonumu. Pavyzdžiui, už naudojimąsi kreditine kortele uždirbtus taškus galite pasirinkti ne grynuosius pinigus, o dovanų čekį. Šitaip apdovanosite save kokiu nors prabangos daiktu, o ne kaip kokia voverė pasidėsite juos juodai dienai. (Tiesa, dar reikės pasistengti, kad čekis neužsigulėtų kokiame virtuvės stalčiuje, kol pasibaigs jo galiojimo laikas, nes taip ir nerasite tinkamo laiko paišlaidauti.) Kaip ir tiems, kurie nori išvengti piktnaudžiavimo malonumais, požiūrio pakeitimas gali padėti priimti geresnį sprendimą. Užuot sutelkę visą dėmesį į greito pasitenkinimo kainą, nuo hiperopijos kenčiantys žmonės turėtų į tai žiūrėti kaip į investiciją. Jie galėtų įsivaizduoti, kiek malonumo galėtų patirti *per ilgą laiką*, arba žiūrėti į tai kaip į neišvengiamą priemonę atstatyti jėgas darbui. (Rinkodaros specialistai puikiai suvokia tokį poreikį ir mielai juo pasinaudoja prabangos prekes reklamuodami taip, kad sumažintų vartotojams kylantį kaltės jausmą.) Galvodami apie tai, kaip jūsų šiandienis sprendimas atsilieps jūsų laimei ateityje, turėtumėte įsivaizduoti, kaip gailėtumėtės, jeigu šiandien nebūtumėte patyrę šio malonumo.

Prisipažįstu, kad kartais pati elgiuosi kaip toliaregė. Kai noriu priminti sau, kad gyvenime reikia ir nedidelių malonumų, prisimenu šampano butelį, kurį vežiojausi su savimi penkerius metus. Jį man padovanojo mano buvusi viršininkė, kai gavau stipendiją moksliniam darbui rašyti. Ji įteikė butelį šampano drauge su sveikinimo laiškeliu, todėl aš vis nesiryžau jo atkimšti. Aš jaudinausi

dėl to, ar man pavyks sėkmingai apginti savo mokslinį darbą, nes, mano supratimu, tai, kad įstojau į aspirantūrą, buvo tik pirmasis žingsnelis. Sakiau sau, kad išgersiu jį atvykusi ir įsikūrusi Stanforde. Taip butelis, drauge su manimi, atkeliavo iš Bostono į šiaurinę Kaliforniją. Aš sėkmingai įsitvirtinau psichologijos katedroje, tačiau vis tiek nemaniau, kad jau laikas gerti šampaną. Kol kas dar nepadariau nieko, ką reikėtų atšvęsti. Gal, kai sėkmingai užbaigsiu pirmuosius mokslo metus arba išspausdins mano pirmąjį straipsnį.

Tas šampano butelis su manimi persikraustė dar keturis kartus. Kaskart jį supakuodama sakydavau sau: „Būsiu nusipelniusi jį atkimšti, kai sėkmingai peršoksiu dar vieną kliūtį." Tik sėkmingai apsigynusi disertaciją ir gavusi diplomą, aš ryžausi iššauti šampano kamštį. Tačiau per tiek laiko jis jau buvo išsivadėjęs ir jo buvo neįmanoma gerti. Pildama šampaną į kriauklę, prisiekiau sau, kad daugiau nebeleisiu pražūti nė vienam buteliui ir nepamiršiu atšvęsti nė vienos pasiektos pergalės.

PO MIKROSKOPU: AR TOLIAREGYSTĖ JUMS TIKRAI NAUDINGA?

Ar jums sunku atitrūkti nuo darbo, nes visuomet yra dar krūva nebaigtų reikalų? Ar jus apima nerimas ir graužatis, jei leidžiate laiką arba savo pinigus tam, kas nėra tikrai būtina? Ar bent kartais, pažvelgę į praeitį ir prisiminę, kaip praleidote laiką ar išleidote pinigus, nesigailite, kad tuo metu atsisakėte laimės ir atidėjote ją ateičiai? Jeigu taip, dar kartą perskaitykite šiame skyriuje aprašytus valios ugdymo eksperimentus ir, apvertę juos aukštyn kojomis, pritaikykite tokią strategiją, kad suteiktumėte sau malonumą. (Pasistenkite ilgai neatidėlioti, gerai?)

Pabaigos žodis

Kai galvojame apie ateitį, mūsų vaizduotė dažnai mus apvilia. Tolimoje ateityje žadamas atlygis atrodo ne toks patrauklus, todėl pasirenkame malonumą pasitenkinti dabar pat. Mes nenumatome, kaip būsime gundomi ar mūsų dėmesys bus atitraukiamas, todėl neapsisaugome ir pamirštame savo tikslus. Kad priimtume išmintingesnius sprendimus, turime geriau pažinti ir suprasti save tokius, kokie tapsime ateityje. Privalome nepamiršti, kad ateityje patys kentėsime dėl savo dabartinio elgesio pasekmių arba būsime sau dėkingi už dabar įdėtas pastangas.

SKYRIAUS SANTRAUKA

Pagrindinė mintis Mūsų negebėjimas aiškiai numatyti ateities veda prie įgeidžių tenkinimo ir darbų vilkinimo.

Po mikroskopu

- *Ar smarkiai nuvertinate ateityje žadamą atlygį?* Galvodami apie savo pasirinktą valios ugdymo iššūkį paklauskite savęs, kokius ateities atlygius iškeičiate mainais už galimybę pasiduoti pagundai arba atidėti nemalonų darbą.
- *Ar laukiate savo būsimojo „aš"?* Ar yra poreikis keistis arba kokia nors svarbi užduotis, kurią jūs vis atidėliojate, laukdami, kad pasirodys daugiau valios turintis jūsų būsimasis „aš"?
- *Ar toliaregystė jums naudinga?* Ar pasimėgauti dabar jums sunkiau negu atsispirti pagundai?

Valios ugdymo eksperimentai

- *Palaukite dešimt minučių.* Įsipareigokite griežtai laikytis dešimties minučių laukimo taisyklės prieš pasiduodami bet kokiai pagundai. Tuo metu prisiminkite, koks atlygis jūsų laukia ateityje, jeigu dabar atsispirsite savo impulsyviam įgeidžiui.
- *Sumažinkite nukainojimo lygį.* Prieš susigundydami pasielgti taip, kad pakenktumėte savo ilgalaikiams interesams, performuluokite pasirinkimo galimybes, tarsi atsisakytumėte didžiausio įmanomo atlygio už tai, kad dabar neatsispirsite pagundai.
- *Iš anksto prisiimkite įsipareigojimus už savo būsimąjį „aš".* Sukurkite tokias sąlygas, kad būtų kuo sunkiau apsigalvoti dėl to, kam teikiate pirmenybę, arba motyvuokite savo „būsimąjį aš" kokiu nors atlygiu ar laukiančiu malonumu.
- *Susipažinkite su savo būsimuoju „aš".* Susikurkite ateities prisiminimus, parašykite laišką savo būsimajam „aš" arba paprasčiausiai įsivaizduokite save ateityje.

8

UŽSIKRĖTĘS! KODĖL VALIA UŽKREČIAMA

Ką tik mokyklą baigęs aštuoniolikmetis Džonas išlipo iš autobuso prie JAV Karinių oro pajėgų akademijos El Paso apygardoje, Kolorade. Jis atvyko nešinas kuprine, kurioje tilpo tie keli daiktai, kuriuos kadetams leidžiama pasilikti: nedidelis laikrodis, žieminė striukė, pašto ženklai, laiškinis popierius ir grafinis kalkuliatorius. Su savimi atsivežė dar kai ką, ko negalėjo supakuoti kuprinėje ir ko plika akimi nematė kiti dvidešimt drauge su Džonu čia atvykę jaunieji kadetai. Visus ateinančius metus šiems kadetams teks gyventi drauge, kartu valgyti, kartu mokytis. O tai, ką atsivežė Džonas, pamažu išplis tarp kitų jo eskadrono draugų, kels grėsmę jų sveikatai ir karjeros Ginkluotose oro pajėgose galimybėms.

Kokią Dievo rykštę atsivežė Džonas? Tai nebuvo raupai, tuberkuliozė ar kuri nors lytiniu keliu plintanti liga. Nors sunku tuo patikėti, prastas fizinis pasirengimas taip pat gali būti užkrečiamas. 2010 m. Nacionalinio ekonominių tyrimų biuro pateiktoje ataskaitoje teigiama, kad JAV Karinių oro pajėgų akademijoje, tarsi nuo kokios nors infekcinės ligos, prastėja karių fizinis pasirengimas. Per ketverius metus į šį tyrimą buvo įtraukti 3487 kadetai. Jų mokyklinio fizinio pasirengimo egzamino rezultatai buvo lyginami su akademijoje reguliariai vykdomų fizinės būklės patikrinimų duomenimis. Per tam tikrą laiką prasčiausios fizinės formos kadetas nusmukdydavo ir viso savo eskadrono fizinio pasirengimo lygį.

Tiesą sakant, tai, kokios fizinės būklės ateityje bus vienas ar kitas į akademiją atvykęs jaunuolis, būdavo galima tiksliau nuspėti ne pagal jo mokyklinio egzamino rezultatus, o pagal fiziškai silpniausio eskadrono kadeto fizinį pajėgumą.

Šis tyrimas tik dar kartą patvirtino, kad elgesys, kuris, mūsų manymu, priklauso tik nuo mūsų pačių, didžia dalimi priklauso ir nuo visuomenės kontrolės. Mums patinka galvoti, kad priimdami sprendimus mes nepasiduodame kitų žmonių įtakai, didžiuojamės savo nepriklausomybe ir gebėjimu laisvai apsispręsti. Tačiau įvairūs psichologijos, rinkodaros ir medicinos srityse atliekami tyrimai atskleidžia, kad mūsų asmeninius sprendimus labai stipriai veikia tai, ką apie mus galvoja ir ko, mūsų supratimu, iš mūsų nori kiti žmonės. Netrukus įsitikinsite, kad dėl tokios visuomeninės įtakos mes dažnai pakliūvame į bėdą. Kita vertus, ji gali mums padėti ugdyti valią siekiant savo tikslų. Valios silpnumu galima užsikrėsti, bet lygiai taip pat galima užsikrėsti ir savitvarda.

EPIDEMIJOS PLITIMAS

Ligų kontrolės ir prevencijos centrai pagarsėjo tuo, kad laiku pastebėjo ir užkirto kelią tokių ligų protrūkiams kaip H1N1 gripo virusas ir ankstyvoji AIDS epidemija. Drauge centrai stebi ir ilgalaikius tautos sveikatos pokyčius, pavyzdžiui, skaičiuoja, kokią gyventojų dalį kiekvienoje valstijos apygardoje sudaro nutukę žmonės. 1990 m. nė vienoje valstijoje nutukusių žmonių skaičius neviršijo 15 proc. Bet 1999 m. aštuoniolikoje valstijų tokių žmonių buvo nuo 20 iki 24 proc. 2009 m. buvo likusi vienintelė Kolorado valstija ir Kolumbijos apygarda, kur nutukusių žmonių skaičius buvo mažesnis nei 20 proc., o net trisdešimt trijose valstijose – viršijo 25 proc. ribą.

Du mokslininkai – Nicholas Christakis iš Harvardo medicinos mokyklos ir Jamesas Fowleris iš San Diego Kalifornijos universiteto – buvo sukrėsti, kaip tokią tendenciją pavadino sveikatos priežiūros pareigūnai ir žurnalistai: nutukimo *epidemija*. Jie nusprendė išsiaiškinti, ar nutukimas gali būti perduodamas žmogaus kitam žmogui, panašiai kaip plinta gripas ar panašios ligos. Jie gavo leidimą naudotis „Framingamo širdies ligų tyrimu", per kurį buvo surinkti trisdešimt dvejų metų duomenys apie 12 000 Framingamo, Masačusetso valstijoje, gyventojų sveikatos būklę. Viskas prasidėjo 1948 m. nuo 5200 tyrimo dalyvių, o vėliau prisidėjo 1971 ir 2002 metų kartos gyventojai. Šios bendruomenės nariai ilgus dešimtmečius atsakinėjo į gana intymius klausimus, tokius kaip svorio kitimas ir socialiniai ryšiai su kitais šio tyrimo dalyviais.

Peržiūrėję, kaip laikui bėgant kito tyrimo dalyvių svoris, Christakis ir Fowleris pamatė, kad tai iš tiesų atrodo kaip epidemija. Nutukimas buvo užkrečiamas, perduodamas šeimos nariams ir draugo draugui. Nutukus draugui, tikimybė, kad ateityje nutuksi ir pats, išaugdavo 171 proc. Nutukusios moters seseriai tokia rizika padidėdavo 67 proc., o nutukusio vyro broliui – 45 proc.

Tačiau Framingamo bendruomenėje plito ne tik nutukimas. Vienam žmogui pradėjus daugiau gerti, visoje bendruomenėje būdavo fiksuojamas didesnis alkoholio suvartojimas ir sunkesnės pagirios. Tačiau jie rado įrodymų, kad užkrečiama gali būti ir savikontrolė. Vienam žmogui metus rūkyti, padidėdavo tikimybė, kad šio žalingo įpročio atsikratys ir jo draugai bei šeimos nariai. Christakis su Fowleriu pastebėjo, kad panašiai „užsikrečia" ir kitų bendruomenių nariai. Be to, užsikrėsti galima daug kuo: polinkiu vartoti narkotikus, neišsimiegojimu ar net depresija. Kad ir kokia bauginanti, išvada viena: ir blogi įpročiai, ir geri pokyčiai gali būti perduodami žmogaus žmogui kaip kokios bakterijos ar mikrobai, ir niekas nuo to nėra apsaugotas.

PO MIKROSKOPU: JŪSŲ SOCIALINĖ APLINKA

Ne kiekviena su valios trūkumu susijusi problema yra socialinės „infekcijos“ padarinys, tačiau daugeliu atveju visuomenė turėjo tam įtakos. Turėdamas omenyje savo pasirinktą valios ugdymo iššūkį, apsvarstykite:

- ▲ Ar kiti jūsų aplinkos žmonės susiduria su ta pačia problema, kylančia dėl valios stygiaus?
- ▲ Pažvelgę į praeitį, pasakykite, ar neperėmėte šio įpročio iš savo draugo ar šeimos nario?
- ▲ Ar bendraujant su kai kuriais žmonėmis yra didesnė tikimybė, kad pasiduosite pagundai?
- ▲ Ar kiti jūsų aplinkos žmonės nebandė pastaruoju metu atsikratyti šio žalingo įpročio?

SOCIALINIS „AŠ“

Kalbėdami apie savikontrolę mes jau išsiaiškinome, kad žmogaus protas nėra vienalytis, kad jame tarpusavyje dėl kontrolės konkuruoja daugybė vidinių „aš“. Viena asmenybės pusė trokšta kuo greičiau pajusti pasitenkinimą, kita – stengiasi nepamiršti svarbiausių tikslų. Yra „dabartinis aš“, kuris iš pirmo žvilgsnio turi nedaug bendrų bruožų su jūsų „būsimuoju aš“. Tarsi šios draugijos būtų negana, pasirodo, jūsų galvoje gyvena dar keletas asmenybių.

Aš nekalbu apie tokį sveikatos sutrikimą kaip asmenybės susidvejinimas, aš turiu omeny jūsų tėvus, sutuoktinį, vaikus, draugus, jūsų viršininką ir bet kurį kitą žmogų, su kuriuo susiduriate kasdieniame gyvenime.

Žmonės yra sutverti taip, kad bendrautų tarpusavyje, todėl mūsų smegenys prie to prisitaikė ir naudoja keletą gudrybių, užtikrinančių, kad mes tikrai vieni kitus suprastume. Mes turime specializuotas smegenų ląsteles, vadinamuosius veidrodinius neuronus, kurių paskirtis – stebėti kitų žmonių veiksmus. Šie veidrodiniai neuronai, išsibarstę po visas mūsų smegenis, padeda mums suprasti, ką jaučia ar patiria kiti žmonės.

Pavyzdžiui, įsivaizduokite, kad drauge su manimi esate virtuvėje ir matote, kaip aš dešine ranka siekiu peilio. Jūsų smegenys automatiškai bando iškoduoti šį judesį. Į judesį reaguojantys veidrodiniai neuronai aktyvuoja tam tikrą smegenų sritį ir sukelia pojūtį, tarsi *jūs* tiestumėte ranką. Tokiu būdu jūsų smegenys padeda jums įsivaizduoti, ką aš darau. Veidrodiniai neuronai atkuria mano judesį taip, kaip gudrus detektyvas atkuria nusikaltimą, norėdamas perprasti, kas ir kodėl čia įvyko. Tai leidžia jums nuspėti, kodėl aš siekiu peilio ir kas gali įvykti paskui. Ar aš ketinu jus užpulti? O gal mano auka – ant stalo gulintis morkų pyragas?

Tarkim, imdama peilį aš netyčia įsipjaunu nykštį. Ak! Jums tai pamačius, sureaguos už skausmo jutimą atsakingoje smegenų dalyje esantys veidrodiniai neuronai. Jūs krūptelėsite ir iš karto suprasite, ką aš jaučiu. Smegenys taip gerai atpažįsta skausmą, kad jūsų stuburo smegenų nervų ląstelės netgi bandys užblokuoti iš jūsų paties dešinės rankos ateinančius skausmo signalus – tarsi jūs pats būtumėte įsipjovęs pirštą. Tai empatijos instinktas, kuris mums padeda suprasti, ką jaučia kitas žmogus, ir teisingai reaguoti.

Susitvarsčiusi pirštą, aš įsidedu sau gabalėlį pyrago: veidrodiniai neuronai aktyvuoja jūsų smegenyse esančią atlygio sistemą. Net jeigu jūs nemėgstate morkų pyrago, bet žinote, kad tai mano mėgs-

tamiausias skanėstas (šventa tiesa), jūsų smegenys taip pat numatys laukiantį malonumą. Mūsų veidrodiniams neuronams atpažinus žadamo malonumo laukimą kitų žmonių galvose, mes panorėsime pamaloninti save tuo pačiu.

Valios trūkumo pamėgdžiojimas

Šis paprastas pavyzdys atskleidžia tris skirtingus būdus, kaip mūsų socialios smegenys gali atkartoti dėl valios trūkumo patiriamą nesėkmę. Iš pradžių jos nevalingai tai pamėgdžioja. Veidrodiniai neuronai, atpažinę kito žmogaus judesį, imituoja jį jūsų kūne. Matydami, kaip tiesiu ranką peiliui paimti, galite pats nevalingai ištiesti ranką, tarsi norėdami man padėti. Gyvenime yra daugybė situacijų, kai mes, patys to nė nepastebėdami, pamėgdžiojame kitų žmonių judesius ir veiksmus. Jeigu atkreiptumėte dėmesį į kūno kalbą, pastebėtumėte, kad dažnai per pokalbį abu pašnekovai atsisėda ta pačia poza. Vienas žmogus suneria rankas, o po akimirkos jau ir kitas pašnekovas sukryžiuoja rankas ant krūtinės. Jeigu vienas atsilošia, netrukus atsilošia ir kitas. Pasirodo, toks nesąmoningas kito žmogaus pamėgdžiojimas padeda žmonėms geriau vienas kitą suprasti, pajusti bendrumą ir ryšį. (Pardavėjai, vadovai ir politikai yra mokomi sąmoningai pamėgdžioti kito žmogaus laikyseną, nes tokiu būdu yra lengviau paveikti pamėgdžiojamą žmogų ir daryti jam įtaką.)

Mūsų instinktas pamėgdžioti kito žmogaus veiksmus reiškia, kad matydami, kaip kitas žmogus siekia užkandžio, gėrimo ar kreditinės kortelės, galite nesąmoningai atkartoti jo elgesį – ir netekti valios. Pavyzdžiui, per neseniai atliktą tyrimą mokslininkai stebėjo, kas vyksta rūkančio žmogaus smegenyse tuo metu, kai jam žiūrint filmą veikėjas užsirūko. Suaktyvėja tos smegenų sritys, kurios yra atsakingos už rankų judesius, tarsi rūkančiojo smegenys ruoštųsi išsitraukti cigaretę ir ją prisidegti. Vien pamačius ekrane ką nors

rūkant, kyla nesąmoningas noras užsirūkyti, o rūkančiojo smegenys priverstos slopinti šį impulsą.

Antrasis būdas, kaip mūsų smegenys gali mus suklaidinti – užsikrėsti svetima emocija. Jau žinome, kad mūsų veidrodiniai neuronai reaguoja į kitų žmonių jaučiamą skausmą, bet jie gali reaguoti ir į kitus jausmus. Štai dėl ko bloga bendradarbio nuotaika gali persiduoti mums ir priversti mus galvoti, kad mums reikia paguodžiančio stikliuko! Dėl tos pačios priežasties televizijos komedijose girdime žiūrovų juoką, nes jų kūrėjai tikisi, kad, išgirdę kitus kvatojant, ir jūs pradėsite juoktis. Svetimų emocijų perėmimas gali padėti paaiškinti ir tai, kodėl žmogaus artimą aplinką tyrinėję Christakis ir Fowleris tvirtina, jog laimės ir vienišumo jausmas plinta tarp draugų ir šeimos narių. Kaip tai gali pakenkti mūsų valiai? Užsikrėtę bloga nuotaika, mes greičiausiai griebsimės mums įprasto būdo ją pataisyti, o tai gali reikšti, kad jau netrukus šluosime parduotuves arba šlamšime šokoladą.

Galiausiai, pamačius, kaip kitas žmogus patiria malonumą, mūsų smegenys gali užsikrėsti troškimu pasiduoti pagundai. Tačiau pamatę kitą žmogų darant tai, kam jums nuolat pritrūksta valios, galite pajusti norą prie jo prisijungti. Įsivaizduodami tai, ko nori kiti, galime perimti jų norus, o jų potraukis gali virsti mūsų pačių potraukiu. Tai viena iš priežasčių, kodėl valgydami su kompanija, suvalgome daugiau, negu tada, kai valgome vieni, kodėl lošėjai, pamatę, kad kas nors išlošė didelę sumą, pakelia savo statomą sumą arba kodėl, apsipirkdami su draugais, išleidžiame daugiau.

PO MIKROSKOPU: KĄ JŪS MĖGDŽIOJATE?

Šią savaitę atidžiai stebėkite, ar nekartojate kurio nors kito žmogaus elgesio, ypač jeigu tas elgesys susijęs su jūsų pasirinktu valios ugdymo iššūkiu. Ar bendras potraukis nėra tie socialiniai klijai, kurie palaiko jūsų ryšius? Ar šoktumėte per bortą, jeigu taip pasielgtų visi aplinkiniai?

Rūkorius dėl kompanijos

Markas neseniai pradėjo dirbti kavinėje už prekystalio. Visi darbuotojai kas keturias valandas turėdavo dešimties minučių pertrauką. Markas greitai suprato, kad per pertraukėlę dauguma išeidavo į lauką parūkyti. Užbaigę darbą jie taip pat dažnai susiburdavo prie užpakalinių durų, kad prieš eidami namo dar trumpai šnekteltų ir surūkytų po cigaretę. Markas nebuvo užkietėjęs rūkorius, nors per vakarėlius surūkydavo vieną kitą cigaretę. Tačiau netrukus suvokė, kad jeigu per jo pertraukėlę kuris nors bendradarbis eidavo parūkyti, ir jis užsirūkydavo, o kartais ir prisidėdavo prie kitų po darbo.

Kai per paskaitą pradėjome kalbėti apie visuomenės įtaką mūsų elgesiui, Markas iškart atpažino save. Jis niekada nerūkydavo vienas. Tačiau darbe buvo lengviau rūkyti, negu nerūkyti, nes taip elgėsi visi kiti. Net ir kavinės vadovas per pertraukėles parūkydavo. Markas rimtai nesusimąstydavo, kur toks įprotis parūkyti „dėl kompanijos“ gali nuvesti, bet tikrai nenorėjo tapti vienu iš tų, kurie, atrodo, gyvena vien dėl parūkymo pertraukėlių. Jis

nusprendė nebeprašinėti savo bendradarbių pavaišinti jį cigarete, kurie dėl to, aišku, nė kiek nenusiminė. Vis dėlto Markas neatsisakė malonumo per pertraukėles su jais pabendrauti, bet pats neberūkydavo.

Kai tikslai yra užkrečiami

Žmonės turi įgimtą polinkį skaityti kitų mintis. Žiūrint į ką nors veikiantį kitą žmogų, mūsų socialios smegenys stengiasi atspėti, kokiu tikslu jis tai daro. Kodėl ta moteris rėkia ant vyro? Kodėl padavėja su manimi flirtuoja? Toks spėlionių žaidimas padeda numatyti kitų žmonių elgesį ir išvengti nemalonumų. Mes norime apsaugoti save ir kitus nuo visuomenės keliamų pavojų (Ar rėkianti moteris arba tas vyras, ant kurio ji šaukia, yra pavojingi? Kuriam iš jų šioje situacijoje reikia pagalbos?). Be to, turime priimti patį tinkamiausią sprendimą dviprasmiškoje situacijoje (padavėja greičiausiai flirtuoja, nes nori didesnių arbatpinigių, o ne aistringo vakaro dviese).

Tačiau toks minčių skaitymas turi ir šalutinį poveikį: jis mums sukelia norą siekti tų pačių tikslų. Psichologai tai vadina *tikslo užkratu*. Tyrimai rodo, kad nepaprastai lengva užsikrėsti svetimu tikslu, kuris pakeistų tavo paties elgesį. Pavyzdžiui, vienas tyrimas atskleidė, kad, perskaitę straipsnį apie tai, kaip vienas studentas užsidirbo pinigų per pavasario atostogas, kiti studentai taip pat užsikrėtė noru uždarbiauti. Šie studentai, norėdami laisvą nuo studijų laiką skirti darbui už atlyginimą, laboratorijoje pavestas užduotis atliko greičiau ir labiau stengėsi. Jaunuoliai, perskaitę straipsnį apie bare merginą sugundžiusį vyrą, užsigeidė atsitiktinių lytinių santykių ir buvo kur kas paslaugesni per eksperimentą čia užėjusiai patraukliai merginai. (Eksperimento rengėjai patvirtino, kad, padėdami merginai, vaikinai tikisi padidinsią savo galimybes su ja permiegoti – tikėtina hipotezė, nors, esu tikra, šalutinis

poveikis buvo kur kas mažesnis, negu jie tikėjosi.) Kitas tyrimas parodė, kad pagalvojus apie marihuaną rūkantį draugą, koledžo studentams kyla noras svaigintis, o galvojant apie nerūkantį draugą – toks noras pastebimai mažėja.

Kaip visa tai veikia jūsų savitvardą? Gera žinia ta, kad užsikrėsti galima tik vienaip ar kitaip jums artimu tikslu. Jūsų smegenys neužsikrės visiškai nauju ir jums svetimu tikslu taip, kaip nuo mažiausio kontakto galima užsikrėsti gripo virusu. Nerūkantis žmogus neužsigeis parūkyti pamatęs cigaretę išsitraukusį draugą. Tačiau kito žmogaus elgesys gali priminti jums tikslą, apie kurį tuo metu visai negalvojote. Kaip jau išsiaiškinome, valios mums prireikia tuomet, kai kyla konfliktas tarp dviejų vienas kitam prieštaraujančių tikslų. Jūs norite patirti malonumą dabar, bet norite ir ateityje būti sveiki. Norite išlieti savo pyktį ant viršininko, bet nenorite prarasti darbo. Norite pasipuikuoti prašmatniais apdarais, bet nenorite prasiskolinti. Pamačius, kaip kitas žmogus siekia vieno iš šių prieštaringų tikslų, galima ir pačiam prarasti pusiausvyrą tarp skirtingų troškimų.

Užsikrėsti galima ir geru, ir blogu tikslu: galite sustiprinti savitvardą, bet galite ir perimti troškimą patirti malonumą. Jeigu per pietus jūsų kolegė užsisako desertą, jos noras kuo greičiau patirti skonio malonumą gali virsti *jūsų* noru nudžiuginti savo skonio receptorius, bet tai užgoš jūsų tikslą numesti svorio. Matant, kaip kiti išlaidauja pirkdami kalėdines dovanas, gali sustiprėti jūsų noras nudžiuginti savo vaikus Kalėdų rytą. Tačiau tai užmarštin nustumia jūsų užsibrėžtą tikslą išleisti mažiau.

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: SUSTIPRINKITE SAVO IMUNITETĄ

Mes ne visada užsikrečiame kitų žmonių tikslais. Kartais, kai matome savo potraukiui neatsispiriantį žmogų, mūsų savitvarda gali tik sustiprėti. Jeigu esate tvirtai apsisprendę siekti užsibrėžto ilgalaikio tikslo (pvz., numesti svorio), bet žinote, kad bet kada gali užvaldyti noras pasielgti priešingai (pvz., suvalgyti storapadę picą), jūsų smegenyse pavojaus signalas gali įsijungti pamačius, kaip kitas žmogus daro tai, kas prieštarauja jūsų ilgalaikiam tikslui. Tai gali sustiprinti jūsų ryžtą laikytis svarbiausio tikslo ir padėti rasti būdų, kaip neišklysti iš kelio. Psichologai tai vadina *kontrolės neutralizacija,* bet mes galime tai vadinti imuniteto atsaku viskam, kas kelia grėsmę mūsų savikontrolei.

Geriausias būdas sustiprinti savo imunitetą kitų žmonių tikslams – kasryt bent kelias minutes pamąstyti apie svarbiausius savo gyvenimo tikslus ir apie tai, kokios aplinkybės galėtų sugundyti jų atsisakyti. Tai kaip skiepai nuo kitų žmonių perduodamo užkrato. Galvojimas apie savo tikslus sustiprina norą jų siekti ir sumažina tikimybę užsikrėsti kitų žmonių tikslais.

Kaip užsikrečiame tikslu atsisakyti savitvardos

Kartais mes užsikrečiame ne kokiu nors konkrečiu tikslu – prisivalgyti nesveikų užkandžių, išleisti pinigų, suvilioti nepažįstamąjį, – o neapibrėžtu noru tenkinti savo įgeidžius. Mokslininkai iš Nyderlandų Groningeno universiteto, pasitelkę nieko neįtariančius

praeivius, pademonstravo, kaip tai vyksta realiose gyvenimiškose situacijose. Jie tyčia įvairiose vietose paliko blogo žmonių elgesio „įrodymų“, pavyzdžiui, prirakino dviračių prie tvoros, ant kurios kabo užrašas „Rakinti dviračius draužiama“ arba paliko kelis prekių karučius parduotuvės automobilių aikštelėje, nors kabo ryškus užrašas: „Prašome parstumti karučius į parduotuvę.“ Jų tyrimo rezultatai rodo, kad taisyklių laužymas yra užkrečiamas. Neteisingai interpretavę mokslininkų paliktas užuominas ir teisindamiesi tuo, kad kiti elgiasi taip pat, žmonės paprasčiausiai ignoruodavo perspėjančius užrašus. Jie ramia sąžine prirakindavo prie tvoros savo dviračius ir garaže palikdavo prekių vežimėlius.

Tačiau tuo viskas nesibaigė. Pamatę, kad dviratis prie tvoros prirakintas neleistinoje vietoje, jie daug dažniau nuspręsdavo trumpindami kelią peršokti tvorą. Pamatę automobilių stovėjimo aikštelėje paliktus karučius, jie dažniau išmesdavo tiesiai ant žemės kokią šiukšlę. Užkrečiamas tikslas buvo stipresnis negu vien noras pažeisti kokią nors konkrečią taisyklę. Jie užsikrėtė noru daryti ką užsimanę, o ne tai, kaip derėtų elgtis pagal taisykles.

Tapę liudininkais to, kaip kiti žmonės laužo taisykles ir tenkina savo įgeidžius, mes esame linkę pasiduoti ***bet kuriam*** savo įgeidžiui. Tai reiškia, kad kaskart, kai matome kitą žmogų blogai elgiantis, mūsų pačių savitvarda genda (tai perspėjimas televizijos realybės šou kūrėjams, kurie, siekdami aukštų reitingų, laikosi trijų pagrindinių taisyklių, kurių turi laikytis šou dalyviai: prisigerti, įsivelti į peštynes ir suvilioti kitos merginos vaikiną). Išgirdę, kaip kas nors išsisukinėja nuo mokesčių, galite susigundyti kuriam laikui pamiršti apie tai, jog laikotės dietos. Pamatę, kaip kiti vairuotojai viršija greičio apribojimą, galite neplanuotai viršyti numatytas išlaidas. Šitaip nuo kitų mes galime užsikrėsti valios silpnumu, nors mūsų asmeninės silpnybės labai skiriasi nuo tų, kurių liudininkais mes tapome. Svarbiausia tai, kad mums net nereikia pamatyti blogai besielgiančio žmogaus. Kaip nuo durų ran-

kenos galime pasigauti bakteriją, nors sergantis žmogus ją lietė gerokai anksčiau už mus, taip galime užsikrėsti noru padaryti ką nors blogo, nors susidūrėme tik su vos apčiuopiamu kitų žmonių blogo elgesio įrodymu.

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: UŽSIKRĖSKITE SAVITVARDA

Moksliniai tyrimai rodo, kad galvodami apie stiprią valią turintį žmogų galite sustiprinti ir savo valią. Ar pažįstate žmogų, kuris jums galėtų būti pavyzdys įgyvendinant savo pasirinktą valios ugdymo iššūkį? Ką nors, kuris lygiai taip pat kovojo su savo silpnybėmis ir pagaliau jas įveikė? O gal yra koks žmogus, kurio valia jūs žavitės ir kurį laikote pavyzdžiu? (Mano studentai dažniausiai įvardija daug pasiekusius sportininkus, dvasinius lyderius ir politikus, nors šeimos nariai ir draugai, kaip truputį vėliau įsitikinsite, galėtų jus labiau motyvuoti.) Kai jau atrodo, kad tuoj pritrūksite valios, prisiminkite kurį nors tokį pavyzdį ir paklauskite savęs: „Ką mano vietoje padarytų šis valios galiūnas?“

Kodėl nuo tų, kurie mums patinka, užsikrėsti lengviau, negu nuo nepažįstamų žmonių

Per peršalimo ligų ir gripo sezoną virusu galite užsikrėsti nuo bet kurio žmogaus, su kuriuo turėjote artimą kontaktą – nuo bendradarbės, kuri kosėja neprisidengusi burnos, nuo kasininkės, kuri, perbraukusi jūsų kreditinę kortelę, grąžina ją lipte aplipusią mikro-

bais. Epidemiologai tai vadina *paprastu užsikrėtimu*. Užsikrečiant paprastuoju būdu, visai nesvarbu, kas perduoda infekciją. Nuo nepažįstamo žmogaus pasigauti virusai ar mikrobai veikia lygiai taip pat kaip užkratas nuo mylimo žmogaus, o užsikrėsti užtenka vieno artimo kontakto.

Užsikrėtimas svetimu elgesiu veikia šiek tiek kitaip. Socialinės epidemijos, tokios kaip plintantis nutukimas ar rūkymas, vyksta pagal *kompleksinio užsikrėtimo* modelį. Neužtenka vieną kartą susidurti su blogo elgesio „nešiotoju“. Svarbu, kokie jūsų santykiai su tuo žmogumi. Framinghamo bendruomenėje elgesio užkratas neplito per tvoras ir galinius kiemus. Socialinės epidemijos plito tarp artimos aplinkos žmonių, kurie gerbė ir mylėjo vienas kitą, o ne atsitiktinai gyveno kaimynystėje. Bendradarbis savo įtaka nė iš tolo neprilygo artimam draugui. Netgi draugo draugas turėjo daugiau įtakos negu pats artimiausias, bet nekenčiamas kaimynas. Tokia selektyvi infekcija – ligų pasaulyje beveik negirdėtas reiškinys. Tai būtų tas pats, jeigu jūsų imuninė sistema galėtų apsiginti tik nuo nepažįstamo arba nemėgstamo žmogaus perduoto viruso. Tačiau kaip tik taip plinta elgsenos modeliai. Socialiniai ryšiai daug svarbesni už buvimą šalia.

Kodėl artimų žmonių elgesys toks užkrečiamas? Tęsdami analogiją su mūsų imunine sistema, galime teigti, kad mes atmetame tokius tikslus ir tokį kitų žmonių elgesį, kurį atpažįstame kaip svetimų žmonių, *ne mūsiškių*. Pagaliau juk mūsų organizmo imuninė sistema nepuola savų ląstelių. Tai, ką atpažįsta kaip *savas*, ji palieka ramybėje. Tačiau atpažinusi *svetimą*, elgiasi kaip su priešu – izoliuoja ir sunaikina tą virusą arba bakteriją, kad tik nesusirgtume. Pasirodo, kai galvojame apie savo mylimus ir gerbiamus žmones, mūsų smegenys juos vertina labiau kaip *mus pačius*, negu kaip *ne mus*. Tai rodo smegenų tomografija, daroma stebint, kaip suaugę žmonės iš pradžių galvoja apie save, o paskui apie savo mamas. Galvojant apie save ir apie savo mamą, suaktyvėja beveik identiškos

smegenų sritys, o tai reiškia, kad į aplinką, kurią mes įsivaizduojame kaip save, patenka ir mums artimi žmonės. Savęs įsivaizdavimas priklauso nuo to, kokius santykius mes palaikome su kitais, o daugeliu atveju save mes suvokiame tik per tai, ką apie mus mano kiti žmonės. Kadangi į savęs suvokimą mes įtraukiame ir kitus žmones, jie daro įtaką mūsų sprendimams.

PO MIKROSKOPU: NUO KO GALITE LENGVIAUSIAI UŽSIKRĖSTI?

Kelias minutes pagalvokite, kas yra jūsų „artimiausi kiti“. Su kuo praleidžiate daugiausia laiko? Ką gerbiate? Į ką jaučiatės labiausiai panašus? Kieno nuomonė jums svarbiausia? Kuo jūs labiausiai pasitikite ir kuo rūpinatės? Ar prisimenate, kokį jų elgesį – naudingą ar žalingą – perėmėte iš jų arba jie iš jūsų?

VIENAS IŠ BŪRIO

Įsivaizduokite, kad kažkas pasibeldžia į jūsų duris ir paprašo atsakyti į kelis klausimus apie energijos taupymą. Ar dažnai pagalvojate apie tai, kaip sunaudoti mažiau elektros energijos? Ar taupote vandenį greičiau nusimaudydami po dušu? Ar apšiltinote savo namą, kad neprarastumėte šilumos energijos? Ar vairuojate degalus taupantį automobilį? Tada jie paklausia, ar jūs pritariate nuomonei, jog energijos taupymas padeda išsaugoti aplinką, sutaupyti pinigų ir užtikrina geresnę ateitį ateinančioms kartoms. Pabaigoje jie užduoda du klausimus: „Kuri priežastis yra svarbiausia paskata tau-

pyti energijos išteklius?" ir „Kiek kaimynų, jūsų manymu, stengiasi taupyti energijos išteklius?"

Bandant moksliškai išsiaiškinti, kodėl žmonės taupo, į šiuos klausimus atsakė 800 Kalifornijos gyventojų. Pasirodė, jog tai altruistų grupė, teigusi, jog stipriausiai juos motyvuoja noras išsaugoti aplinką, antroje vietoje – rūpestis dėl to, ką paliksime ateinančioms kartoms, ir galiausiai – noras sutaupyti pinigų. Atsakymas „nes kiti žmonės taip daro" atsidūrė sąrašo pabaigoje. Tačiau prieš pasveikindami kaliforniečius už jų pilietiškumą, apsvarstykime štai ką: vienintelis atsakymas į tyrimo anketos klausimą, pagal kurį buvo galima nuspėti, kiek energijos išteklių žmogus iš tikrųjų sutaupo, buvo apie tai, kiek, jo manymu, sutaupo kaimynai. Visi kiti įsitikinimai ir motyvai – noras sutaupyti pinigų, noras palikti gražesnę planetą savo vaikaičiams – neturėjo jokio sąryšio su tuo, ką jie iš tikrųjų darė. Žmonės manė, kad taip elgiasi dėl kilnaus tikslo, tačiau vienintelė jų elgesį nulėmusi priežastis buvo toli gražu ne tokia altruistiška: „Nes visi kiti daro tą patį."

Tai pavyzdys to, ką psichologai vadina *socialiniu įrodymu.* Jeigu visi kiti mūsų būrio nariai daro tą patį, mes esame linkę manyti, kad taip elgtis protinga. Tai vienas iš tų naudingų instinktų, kurį mums suteikia mūsų socialios smegenys. Juk pamačius, kad visas tavo būrys traukia į rytus, protingiausia sekti paskui. Pasitikėjimas kitų priimtais sprendimais yra veiksmingą visuomenę sulipdantys klijai. Jums nereikia žinoti ir mokėti visko, todėl savo gabumus galite pritaikyti tam, kas jums geriausiai sekasi, kad ir kas tai būtų – pagaminti ploną it šilkas begemoto odos strėnjuostę ar tiksliai atspėti akcijų kursą biržoje.

Socialinis įrodymas yra nepaprastai reikšmingas mūsų kasdieniam elgesiui. Štai kodėl skaitydami naujienas internete mes dažnai patikriname „skaitomiausius straipsnius" arba, kodėl didesnė tikimybė, kad eidami į kino teatrą pasirinksime populiariausiųjų viršūnėje atsidūrusį kino filmą, o ne tą, kuris nepritraukė pakankamai

žiūrovų, kad atsipirktų gamybos išlaidos. Štai kodėl neapsisprendusius rinkėjus veikia apklausų rezultatai ir kodėl į informacines laidas kaip „naujiena" patenka reportažai iš parduotuvės, kur jauni tėvai susipeša eilėje prie naujausio madingo žaisliuko. Jeigu kiti žmonės jo nori, vadinasi, tai geras daiktas. Jeigu visi taip galvoja, tai turėtų būti teisybė. Jeigu mes neturime savo nuomonės, galime pasitikėti savo būriu.

Nuo durų prie durų vaikščioję ir apie energijos taupymą klausinėję mokslininkai nusprendė patikrinti, kaip mūsų elgesį keičia socialinis įrodymas. Kalifornijos San Markoso gyventojams jie prigamino ant durų rankenos kabinamų lentelių, primenančių, kad reikia trumpiau maudytis po dušu, išjungti be reikalo degančias lempas, naktį išjungti oro kondicionierių ir jį pakeisti ventiliatoriumi. Ant kiekvienos tokios lentelės buvo užrašyta motyvuojanti žinutė. Ant vienų buvo prašoma tausoti aplinką, kitose buvo primenama, kad taupydami energiją pasitarnausite ateinančioms kartoms arba sumažinsite sąskaitas už elektrą. Socialinis įrodymas buvo panaudotas tik vienoje lentelėje: „99 proc. jūsų bendruomenės žmonių teigia išjungiantys nereikalingas lempas ir taip taupantys energiją."

Iš viso 371 namų ūkis visą mėnesį kartą per savaitę ant durų rankenos rasdavo tokias lenteles. Svarbu paminėti, kad į tuos pačius namus atkeliaudavo lentelė su tuo pačiu raginimu, pavyzdžiui, viena šeima keturias savaites iš eilės gaudavo lentelę su socialinio įrodymo žinute, kita – su raginimu „pagalvoti apie ateinančias kartas". Kad išsiaiškintų, kuris raginimas buvo efektyviausias, mokslininkai užsirašė kiekvieno namo elektros skaitiklių rodmenis. Be to, iš elektros energijos tiekėjų gavo šių gyventojų kelių mėnesių elektros sąskaitas prieš ir po to, kai jiems buvo pradėtos kabinti lentelės su užrašais. Vienintelis veiksmingas lentelės užrašas, padėjęs gyventojams iš tikrųjų taupyti elektros energiją, buvo „nes visi taip daro". Kiti raginimai, net ir tie, kuriuos patys gyventojai įvardijo kaip taupymo motyvą, neturėjo jokio poveikio jų elgesiui.

Šis tyrimas yra tik vienas iš daugelio, įrodančių, kad *esame* avių banda, nors mūsų mamos ir auklėjo tokiais nebūti: „Jeigu visi tavo draugai šoks nuo tilto, ar ir tu šoksi?“ Tada žinojome ir dabar žinome, kad vienintelis teisingas atsakymas: „Ne, niekada! Aš – savarankiškai mąstantis žmogus, kuriam kitų nuomonė neturi jokios įtakos!“ Tačiau tikrovėje teisingas atsakymas būtų: „Taip, turbūt.“

Žmonėms nepatinka, kai jiems tai primenama. Per savo paskaitas pastebėjau, kad beveik visi studentai tiki esą išimtis. Mes nuo gimimo mokomi eiti savo keliu, išsiskirti iš minios, būti lyderiais, o ne sekėjais. Mūsų kultūrai būdingas nepriklausomybės siekimas niekaip negali nuslopinti įgimto noro pritapti. Gal mūsų visuomenėje ir liaupsinami tie, kurie nepasiduoda kitų įtakai, tačiau mes negalime visiškai atsiriboti nuo savo socializacijos instinkto. Kaip parodė tyrimas su durų rankenų lentelėmis, tai nėra labai blogas dalykas. Socialinis įrodymas gali sustiprinti savitvardą, jeigu mes manome, kad taip elgtis yra teisinga ir visuotinai priimta.

Dievas nori, kad jūs numestumėte svorio

Ar galite įtikinti žmones sportuoti ir valgyti daugiau vaisių bei daržovių sakydami, kad to iš jų nori Dievas? Vidurio Tenesio valstybiniame universitete dėstytojai elgiasi kaip tik taip, ir jiems puikiai sekasi. Jie paprašo žmonių pagalvoti, ar rūpinimasis savimi ir savo sveikata yra svarbios jų religijos vertybės. Pavyzdžiui, krikščionių gali paprašyti pamąstyti apie tokias Biblijos eilutes: „Nebūk girtuoklių puotose nė pokyliuose tų, kurie susineša mėsos valgyti“ (Patarlių knyga 23,20, ST)[29] ir „<...> apsivalykime nuo visų kūno ir dvasios dėmių, su Dievo baime siekdami šventumo“ (Antras laiškas korintiečiams 7,1, NT)[30]. Jų prašoma pamąstyti, kaip jie elgiasi gyvenime: ar valgo daug nesveiko maisto, nesportuoja, nesaikingai

[29] Vertė J. J. Skvireckas, 1991 m.
[30] Vertė Č. Kavaliauskas, 2006 m.

vartoja tai, kas prieštarauja jų išpažįstamam tikėjimui ir vertybėms. Kai žmonės pripažįsta, kad jų darbai nutolę nuo išpažįstamų vertybių, jų paprašoma susikurti veiksmų planą, padėsiantį pakeisti savo elgesį. Tikėjimas, kad visi dori krikščionys turi sportuoti ir neturėti antsvorio, yra galingas socialinis įrodymas, veiksmingesnis net ir už griežtą daktaro perspėjimą po kraujo tyrimo, parodžiusio padidėjusį cholesterolio kiekį.

Šį metodą sugalvojęs psichologas Markas Anselis teigia, kad religinės bendruomenės turėtų dėti daugiau pastangų ir prisiimti daugiau atsakomybės keičiant žmonių elgesį. Maldos namai, be religinių apeigų, dar galėtų pasiūlyti ir patalpas mankštinimuisi arba pokalbiams apie sveiką mitybą, o per religines šventes reikėtų pagalvoti apie sveikesnius užkandžius. Jis atkreipia dėmesį, kad metodas veiksmingas, kai religiniai lyderiai rodo sektiną pavyzdį. Prieš skaitydami pamokslą apie rytinių pasivaikščiojimų naudą, jie turėtų pasirūpinti savo fizine forma. Kaip nesirodo viešnamiuose, taip turėtų nekišti nosies ir į artimiausią „McDonald's". Pagaliau juk socialiniam įrodymui reikia įrodymų.

Stanfordo universitetas įgyvendino šiek tiek kitokią programą, siekdamas *sumažinti* paskutinio kurso studentų girtavimą. Tyrinėtojai išleido dviejų rūšių reklaminius lapelius, bandančius atkalbėti nuo lėbavimo. Viename buvo pateikiama bauginanti statistika: „Viena girtavimo naktis gali net trisdešimčiai dienų pabloginti jūsų gebėjimą abstrakčiai mąstyti." (Taip, tai gana rimtas argumentas daugeliui diplomo siekiančių paskutiniojo kurso studentų, kurie nerimauja dėl būsimo matematikos egzamino rezultatų.) Kitame lankstinuke girtuoklystės buvo susietos su bet kurio universiteto vadinamaisiais raupsuotaisiais – po baigimo studijas tęsiančiais studentais. Lankstinuke buvo atspausdinta geriančio studento nuotrauka, o po ja parašyta: „Daug Stanfordo universitete studijas tęsiančių studentų geria <...> ir daugelis atrodo apgailėtinai. Todėl prieš gerdami pagalvokite. <...> Niekas nenori būti supainiotas su šiuo vaikinu."

Skirtinguose pirmakursių bendrabučiuose buvo išdalyti skirtingi lapeliai. Praėjus dviem savaitėms po to, kai buvo išdalyti lapeliai, studentų buvo paprašyta atsakyti į anoniminės anketos klausimus apie tai, kiek alkoholio jie išgėrė praeitą savaitę. To bendrabučio, kuriame buvo dalijama apgailėtinai atrodančio studento nuotrauka, gyventojai vidutiniškai išgėrė 50 proc. mažiau alkoholio už tuos, kurių bendrabutyje buvo dalijami lapeliai su bauginančia statistika. Ar studentai nuoširdžiai atsakė į anketos klausimus? Negalime būti visiškai tikri, nes tyrėjai nesilankė drauge jų vakarėliuose. Gali būti, kad net per anoniminį tyrimą studentai nenorėjo būti lyginami su apgailėtinai atrodančiu tęstinių studijų studentu. Tačiau jeigu jie nuoširdžiai atsakė į jiems pateiktus klausimus, šis tyrimas gali paskatinti pritaikyti šią naują strategiją, siekiant atgrasinti nuo sveikatai žalingo elgesio: tereikia žmones įtikinti, kad toks įprotis būdingas tai grupei žmonių, kuriai jie nė už ką nenorėtų priklausyti.

Šie du moksliniai tyrimai parodė, kaip svarbu pasitelkti socialinį įrodymą siekiant pakeisti žmonių elgesį. Gal mes lengviau atsikratytume savo ydų ir puoselėtume dorybes, jeigu tikėtume, kad tik taip užsitikrinsime vietą tame būryje, kuriam trokštame priklausyti.

Kai savitvarda neatrodo normalus dalykas

Norėdami pasiekti, kad žmonės turėtų daugiau valios, turime priversti juos patikėti, kad savitvarda yra norma. Tačiau kada paskutinį kartą girdėjote apie kokią nors teigiamo elgesio tendenciją? Paprastai žiniasklaida mus gąsdina šiurpinančia statistika, kad tampame vis tingesni, kad mūsų moralės kartelė vis smunka, o sveikata nuolat blogėja. Mes nuolat girdime statistiką: 40 proc. amerikiečių

niekada nesportuoja ir tik 11 proc. treniruojasi penkis kartus per savaitę (standartinė rekomenduojama norma sveikatai palaikyti ir svoriui numesti). Tik 14 proc. suaugusiųjų per dieną suvalgo rekomenduojamas penkias porcijas vaisių ir daržovių, bet per metus vidutiniškai suvartoja beveik 50 kg cukraus.

Tokia statistika turėtų mus įbauginti. Bet būkime atviri, supratusios, kad priklausome daugumai, mūsų socialiai orientuotos smegenys tvirtina: „Koks palengvėjimas, aš toks pat kaip visi kiti." Kuo dažniau girdime panašią statistiką, tuo tvirčiau tikime, kad jeigu taip elgiasi visi kiti, tai ir aš galiu taip elgtis. Jeigu esate toks kaip 86 proc. amerikiečių, kodėl turėtumėte keistis?

Žinojimas, kad esate „normalus", gali netgi pakeisti jūsų požiūrį į save. Pavyzdžiui, kuo tam tikros tautos žmonės tampa storesni, tuo lieknesniais save laikome. 2010 m. „Archives of Internal Medicine" žurnale buvo pateikta ataskaita apie tai, kad net 37 proc. antsvorio turinčių žmonių ne tik mano, kad *neturi* antsvorio, bet ir mano, kad tėra labai nedidelė tikimybė, jog jie nutuks ateityje. Nors iš pirmo žvilgsnio tai atrodo kaip tikrovės neigimas, tai paprasčiausiai atspindi naują socialinę realybę. Kai aplinkui visi storėja, mūsų vidinis nutukimo standartas padidėja, nors medicininiai standartai išlieka nepakitę.

Kita vertus, suvokę, kad mums pagaliau pavyko atsiplėšti nuo „bevalių" daugumos, galime labai greitai lyg bumerangas grįžti. Atliekant vieną tyrimą, tie namų savininkai, kurie drauge su sąskaita už elektrą gavo pranešimą, kad jie elektros energijos suvartoja mažiau negu vidutinis namų ūkis, pradėjo palikinėti įjungtas lempas ir termostatą. Potraukis neišsiskirti iš daugumos gali būti kur kas stipresnis už troškimą elgtis teisingai.

Kalbant apie socialinį įrodymą, tai, ką, *mūsų manymu*, kiti žmonės daro, yra daug svarbiau negu tai, ką tie žmonės iš tikrųjų daro. Pavyzdžiui, koledžo studentai pervertina tai, kiek jų bendraamžių sukčiauja per egzaminus. Ar studentas per egzaminą nusirašinėja, tiksliausiai galima atspėti pagal tai, ką jis mano apie kitų studentų nu-

sirašinėjimą, o ne iš to, kokio griežtumo bausmės už tai taikomos ir ar jis labai bijo būti pagautas. Jeigu studentai mano, kad grupės draugai nusirašinėja, net ir palyginti sąžiningoje grupėje per labai trumpą laiką gali atsirasti nemažai tokių, kurie siuntinėja savo draugams žinutes, klausdami teisingo atsakymo (taip, pati esu tokį pagavusi).

Šis fenomenas neapsiriboja vien auditorija ar mokyklos klase. Dauguma žmonių įsivaizduoja, kad išsisukinėjančiųjų nuo mokesčių yra kur kas daugiau, negu jų yra iš tikrųjų. Tokia nuomonė didina potencialių sukčių skaičių, nes žmonės prisitaiko prie to, ką laiko norma. Tai nereiškia, kad esame nepataisomi apgavikai. Gavę patikimos informacijos apie tai, kas yra norma, žmonės pradeda ir patys elgtis geriau. Pavyzdžiui, susipažinę su tiksliais statistiniais duomenimis apie mokesčių mokėtojų sąžiningumą, žmonės sąžiningiau užpildo savo mokesčių deklaracijas.

PO MIKROSKOPU: BET, MAMA, VISI TAIP DARO!

Socialinis įrodymas gali padėti pasikeisti, jeigu mes tikėsime tuo, kad visi kiti elgiasi taip, kaip mes patys norėtume elgtis. Ar kada nors raminote save, kad jūsų potraukis ar yda visai nebaisi, nes taip elgtis normalu? Ar dažnai prisimenate tuos, kurie turi tą patį žalingą įprotį kaip ir jūs? Jeigu taip, jums vertėtų pakeisti požiūrį. Geriausias būdas pakeisti savo įpročius – pradėti lygiuotis į tuos, kurių elgesį norėtumėte perimti. Paieškokite naujo „būrio“, prie kurio galėtumėte prisijungti. Tai gali būti paramos grupė, kursai, vietinis sporto klubas, interneto bendruomenė ar netgi žurnalas, kuris rašo apie jūsų tikslams artimus dalykus. Artimas bendravimas su žmonėmis, kurie siekia panašių tikslų, gali padėti pradėti tuos tikslus laikyti gyvenimo norma.

Ar galite įsivaizduoti, su kokia pagarba jus pasitiktų buvę klasės draugai, jeigu į mokyklos susitikimą atvyktumėte numetę dvidešimt kilogramų? Ar noras išvysti jų reakciją būtų pakankamas motyvas, kad pradėtumėte kas rytą mankštintis? Ar jūsų devynmečio sūnaus nusivylimas, pamačius, kad jūs rūkote, galėtų sustabdyti nuo cigaretės darbe?

Svarstydami, kaip pasielgti, mes labai dažnai įsivaizduojame, kaip mus įvertins kiti žmonės. Tyrimai rodo, kad tai gali labai sustiprinti savikontrolę. Žmonės, įsivaizduojantys, kaip jie didžiuosis tuo, kad įgyvendino savo tikslą – metė rūkyti arba tapo kraujo donoru, – daug dažniau jį sėkmingai pasiekia. Numanomas nepritarimas taip pat padeda: žmonės mieliau naudoja prezervatyvus, jeigu iš anksto įsivaizduoja gėdą, kurią patirs, jeigu kas nors sužinos, kad jie turėjo nesaugių lytinių santykių.

Šiaurės rytų universiteto psichologas Davidas Desteno tvirtina, kad tokios socialinės emocijos kaip pasididžiavimas ir gėda veikia mūsų pasirinkimą tiesiogiai ir daug greičiau negu racionalūs argumentai dėl ilgalaikių pasekmių arba naudos ateityje. Desteno tai vadina *deganččia* savikontrole. Paprastai apie savikontrolę mes mąstome kaip apie sveiko proto pergalę prieš mūsų *degančius norus*, bet mūsų didžiavimąsi savimi ir gėdos jausmą kontroliuoja ta smegenų dalis, kuri yra atsakinga už emocijas, o ne už logišką mąstymą atsakinga kaktinė žievė. Socialinės emocijos išsivystė tam, kad padėtų mums užimti deramą vietą savo būryje, lygiai taip pat kaip baimė mums padeda apsisaugoti, o pyktis – apsiginti. Socialinis pritarimas arba atmetimas gali paakinti mus priimti teisingą sprendimą.

Kai kurie verslininkai ir bendruomenės, užuot taikę įprastas baudas už neteisėtą arba visuomenei žalingą elgesį, pradėjo eksperimentuoti viešai gėdindami tokius žmones. Jeigu Manhatano Kinų kvartalo maisto parduotuvėje būsite sučiuptas vagiliaujant, galite

būti priverstas pozuoti fotografijai, rankose laikydami tą daiktą, kurį bandėte pavogti. Nuotrauka kabės prie kasų, ant „gėdos sienos", o po ja bus užrašytas jūsų vardas, pavardė, namų adresas ir apibūdinimas „Vagis". Čikagos policija, pradėjusi skelbti pavardes ir nuotraukas vyrų, kurie buvo suimti už naudojimąsi prostitučių paslaugomis, siekė ne nubausti šiuos vyrus, o atgrasyti kitus, kad nė negalvotų apie perkamą meilę. Čikagos meras Richardas M. Daley per spaudos konferenciją, gindamas tokią politiką, sakė: „Mes norime visiems, įkėlusiems koją į Čikagą, pranešti: jeigu pirksite prostitučių paslaugas, būsite areštuoti. Apie tai, kad buvote suimti, sužinos žmonės. Apie tai sužinos jūsų žmona, vaikai, draugai, kaimynai ir netgi darbdaviai." Čikagoje atlikta vyrų apklausa, ar jie yra mokėję už sekso paslaugas, leidžia manyti, kad tokia politika tikrai veiksminga. Rizika, kad nuotrauka ir pavardė bus išspausdinta vietiniame laikraštyje, buvo įvardyta kaip labiausiai atgrasanti priemonė sekso paslaugoms pirkti (87 proc. apklaustų vyrų pasakė, kad prieš tai darydami dar gerai pagalvotų). Ši bausmė pasirodė baisesnė už įkalinimą, už vairuotojo pažymėjimo atėmimą ir už tūkstančio dolerių baudą.[31]

Gėdos ribos

Kol dar per daug neapsidžiaugėme gėdos jausmo galia, būtų išmintinga prisiminti „kas per velnias" efektą. Gėda yra *nujaučiama* negatyvi socialinė emocija. Jos naudą savikontrolei ir efektą, kurį pajuntame iš tikrųjų jausdami gėdą ir kuris tirpdo valios likučius, skiria tik plonytė riba. Mes jau daug kartų aptarėme, kad, pasijutę blogai, stengiamės kuo greičiau pakelti sau nuotaiką, o ypač tada,

[31] Verta paminėti, kad pusė iš apklaustų vyrų pas prostitutes pirmą kartą ėjo ne vieni, o su draugais arba artimu giminaičiu. Suvokimas, kad pirkti sekso paslaugas yra priimtina, kaip ir nutukimo, rūkymo ar kitų socialinių epidemijų atvejais, plinta tarp artimos aplinkos žmonių lyg užkrečiamas virusas.

kai jaučiame kaltę ir gėdą. Kaip prevencinė priemonė, gėda gali padėti. Tačiau kai jau prisidirbame, gėda greičiau sustiprina savo interesų sabotavimą, negu įkvepia savitvardai. Pavyzdžiui, lošėjai, kurie labai gėdijasi pralošę krūvą pinigų, daug dažniau bando atsilošti ir pasiskolinę praranda dar daugiau.

Kartais koją gali pakišti vien mintis apie tai, kad mums gėda. Grupės žmonių, turinčių sveikatos problemų, buvo paprašyta įsivaizduoti didelį šokoladinį tortą, o paskui – kaip jiems būtų gėda, jeigu tą tortą imtų ir suvalgytų; tai (hipotetiškai) turėtų juos sustabdyti nuo smaguriavimo. Tačiau kai mokslininkai ant stalo priešais tyrimo dalyvius padėjo po didelį gabalą „Cheesecake Factory" šokoladinio torto, šakutę, servetėlę ir butelį vandens, gėdos jausmas lėmė priešingą veiksmą. Tik 10 proc. atsispyrė pagundai. Numanoma gėda gal ir sulaikys jus neiti į konditerijos parduotuvę, tačiau gulėdama tiesiai prieš nosį pagunda neturi jokios galios pasipriešinti norui patirti malonumą. Kai į darbą jau paleisti dopamino neuronai, savigraužа tik sustiprina troškimą ir verčia jus pasiduoti pagundai.

Pasididžiavimo galia

Pasididžiavimas, priešingai, padeda atsilaikyti net ir susidūrus akis į akį su pagunda. 40 proc. tyrimo dalyvių, kurių prieš tai buvo paprašyta įsivaizduoti, kaip jie didžiuotųsi savimi neparagavę šokoladinio torto, nesuvalgė nė kąsnelio. Viena iš priežasčių, kodėl pasididžiavimas savimi padėjo, yra ta, kad jis atitraukė mintis nuo torto. Paradoksalu, tačiau gėdos jausmas sustiprino numatomo malonumo laukimą, todėl tyrimo dalyviai teigė daugiau galvoję apie pačią pagundą: „Jis taip skaniai kvepia!" ir „Turėtų būti labai skanus!" Kita svarbi priežastis – mūsų biologija. Laboratorijoje atlikti tyrimai atskleidė, kad kaltės jausmas sumažina širdies ritmo kintamumą – mūsų psichologinį valios rezervą. Pasididžiavimas, priešingai, išsaugo ir netgi padidina šį rezervą.

Kad pasididžiavimas padėtų, turime patikėti, kad kiti žmonės mus stebi arba kad turėsime galimybę jiems papasakoti apie savo laimėjimus ir pergales. Rinkodaros specialistai nustatė, kad ekologiškus produktus žmonės daug dažniau perka viešose vietose nei internetu. Pirkdami aplinką tausojantį produktą mes tarsi norime kitiems parodyti, kokie rūpestingi ir altruistai esame, ir siekiame pelnyti visuomenės pagarbą. Nesitikėdami kitų pagarbos, dauguma žmonių tikriausiai praleistų „galimybę išsaugoti medį". Šis tyrimas padėjo sukurti puikią strategiją, kaip neprarasti ryžto: viešai papasakokite apie savo valios ugdymo iššūkį. Jeigu tikėsite, kad kiti nori, jog jums pasisektų, ir atidžiai stebi jūsų elgesį, būsite labiau motyvuoti pasielgti teisingai.

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: PASIDIDŽIAVIMO GALIA

Pasinaudokite įgimtu žmogaus poreikiu sulaukti kitų pritarimo įsivaizduodami, kaip didžiuositės savimi, sėkmingai įveikę užsibrėžtą valios ugdymo iššūkį. Pagalvokite apie artimą savo aplinkos žmogų – šeimos narį, draugą, bendradarbį ar mokytoją, – kurio nuomonė jums labai svarbi ir kuris nuoširdžiai džiaugtųsi jūsų sėkme. Priėmę sprendimą, kuriuo galite didžiuotis, pasidalykite pasiekimu su kitais savo „būrio" nariais socialiniuose tinkluose: pakeisdami savo statusą „Facebook'e" ar pranešdami apie tai „Twitter'yje". Tiems, kurie nesinaudoja naujausiomis technologijomis, papasakokite apie tai asmeniškai.

Gėda dėl nesumokėtų mokesčių

Jeigu po paskaitos dar lieka laiko, aš kviečiu savo studentus viešai prieš auditoriją papasakoti apie savo valios ugdymo iššūkius. Tai gali sukurti šiokį tokį visuomeninio spaudimo pojūtį – daugeliui nejauku viešai pasakoti apie savo poelgius, ypač tada, kai jie žino, kad galiu visos auditorijos akivaizdoje paklausti, kaip jiems sekasi. Tačiau šitaip aš suteikiu ir galimybę pasididžiuoti nuveiktu darbu, nes daug mano studentų nori išsipasakoti, kaip jiems sekasi.

Vienais metais, kai grupėje turėjau apie 150 studentų, viena moteris pasisakė norinti pagaliau laiku užpildyti mokesčių deklaraciją. Kitą savaitę per paskaitą jos nemačiau, todėl auditorijoje garsiai paklausiau: „Kur ta moteris, norėjusi laiku susimokėti mokesčius?" Jos nebuvo, tačiau rankas pakėlė kiti du studentai, taip pat vėluojantys susimokėti mokesčius. Jie buvo jau šį tą nuveikę tvarkydami savo sąskaitas. Tačiau nė vienas iš jų savo svarbiausiu valios ugdymo iššūkiu nebuvo pasirinkęs tikslo laiku sumokėti mokesčius. Prieš savaitę apie savo bėdą prakalbusi moteris juos įkvėpė – tai klasikinis užsikrėtimo tikslu pavyzdys.

O kur dingo apie savo tikslą pirmoji prakalbusi moteris? Nežinau, tai buvo paskutinė mūsų paskaita, o daugiau apie ją negirdėjau. Tikiuosi, kad susitikusi su mokesčių inspektoriumi ji neturėjo rausti iš gėdos. Tai, be abejo, yra kita „turėčiau" galios pusė: įsivaizdavimas, kaip į mus žiūrės kiti žmonės, gali motyvuoti siekti tikslo, tačiau įsivaizduojama panieka jų akyse gali atimti drąsą pasirodyti prieš juos dar kartą.

Kai tave išmeta iš būrio

Tokios dėl valios trūkumo atsirandančios bėdos kaip priklausomybė, nutukimas ir bankrotas mūsų visuomenėje ilgam užtraukia gėdą. Mes galime neteisingai manyti, kad toks žmogus yra silpnas, tinginys, kvailys arba savanaudis ir įtikėti, kad jis nusipelnė tokios

gėdos ir turi būti pašalintas iš mūsų būrio. Tačiau turėtume būti labai atsargūs, prieš atstumdami tokius žmones, kurie nesugeba kontroliuoti savo elgesio taip, kaip mes to norėtume. Be to, negailestingas elgesys su tokiais žmonėmis nė kiek neskatina jų pasikeisti. Kaip sako Skirtingo sudėjimo žmonių asociacijos prezidentas Debas Lemire'as, „jeigu gėda padėtų, storų žmonių nebūtų".

Tyrimai rodo, kad išmesti iš savo būrio žmonės iš viso netenka valios. Pavyzdžiui, pasijutus visuomenės atstumtaisiais[32], jų galimybės atsispirti pagundai suvalgyti šviežiai iškeptų bandelių smarkiai sumažėja, jie greičiau nuleidžia rankas ir neįvykdo pavestos užduoties. Juos lengviau atitraukti nuo susikaupimo reikalaujančios užduoties. Tyrimai rodo: kuo mažiau bendruomenė pakanti rasinėms mažumoms, tuo agresyvesni yra tos mažumos atstovai. Vien priminus apie rasinę diskriminaciją, išgaruoja paskutiniai valios likučiai. Kaskart pasijutę negerbiami arba atstumti kitų, mes rizikuojame pasiduoti blogiausiems savo impulsams.

Užuot smerkę žmones už tai, kad jiems trūksta valios, turėtume juos palaikyti ir padėti pasiekti valios pastangų reikalaujantį tikslą. Vienas iš tokių gerų pavyzdžių gali būti Pitsburgo universitete vykdomas projektas: žmonės, norintys atsikratyti antsvorio, kviečiami užsirašyti į grupę kartu su savo draugu arba šeimos nariu. Dalyvių prašoma atlikti „namų darbus" – padėti vienas kitam, drauge visą savaitę sveikai maitintis, paskambinti pasiteirauti, kaip sekasi, ir padrąsinti vienas kitą. Kai praėjus dešimčiai mėnesių buvo patikrintas šios programos dalyvių svoris, paaiškėjo, kad įspūdingai daugumai – net 66 proc. – pavyko nepriaugti numesto svorio, o kontrolinėje grupėje, į kurią įėjo užsirašiusieji be draugo ar giminaičio, tokių buvo tik 24 proc.

[32] Kaip mokslininkai priverčia tyrimo dalyvius pasijusti atstumtaisiais? Iš pradžių jie liepia grupelei tyrimo dalyvių susipažinti, o paskui iš eilės surašyti, su kuo jie norėtų atlikti kitą užduotį. Tada tyrėjai kai kuriems dalyviams pasako, kad niekas nepanoro atlikti kitos užduoties drauge su jais, todėl tą užduotį jie turės atlikti vieni. Labai gražu, vyručiai, tikrai gražu.

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: PAVERSKITE TAI GRUPINIU PROJEKTU

Neprivalote savo pasirinkto valios ugdymo iššūkio įveikti vienas. Gal to paties tikslo galėtų siekti kitas šeimos narys, draugas ar bendradarbis? Tikslai gali būti ir skirtingi; vien jau tai, kad vienas kitą patikrinsite ir padrąsinsite, gali suteikti socialinės paramos pojūtį ir sustiprinti jūsų savikontrolę. Jeigu norite visuomeninės paramos su trupučiu konkurencijos, meskite draugui iššūkį, kad ir jis pradėtų ugdyti valią. Kas pirmasis užbaigs ilgai atidėliotą darbą? Arba kas per mėnesį sutaupys daugiau pinigų?

Elektroniniai laiškai neleidžia pamiršti tikslo

Man labai patiko vienas mano buvusios studentės elektroninis laiškas, atkeliavęs praėjus keliems mėnesiams po mano dėstyto kurso. Ji norėjo pranešti, kad per paskutinę paskaitą mano ekspromtu sugalvotas pratimas turėjo lemiamos įtakos, padėjusios jai ir toliau siekti savo tikslų. Per paskutinę paskaitą kai kurie studentai būgštavo, kad, kursui pasibaigus, jie praras motyvaciją išsaugoti tai, ką jau pasiekė. Auditorijoje stipriai veikia socialumo pojūtis. Žinojimas, kad gali tekti pasidalyti savo patirtimi, net jeigu tik su šalia sėdinčiu žmogumi, verčia stengtis, kad turėtum ką papasakoti.

Taigi per paskutinę paskaitą, kai daugelis jau pradėjo nerimauti, aš paprašiau jų apsikeisti elektroninio pašto adresais su tuo, su kuriuo nespėjo susipažinti. O tada pasakiau: „Pasakykite tam žmogui, ką jūs ketinate nuveikti per artimiausią savaitę, kas būtų susiję

su jūsų užsibrėžtu tikslu." Namų darbams jie gavo užduotį parašyti savo partneriui elektroninį laišką ir paklausti, kaipgi anam sekasi?

Prabėgus keliems mėnesiams man parašė studentė ir prisipažino, kad vienintelis dalykas, vertęs ją neišsižadėti užsibrėžto tikslo, buvo mintis, kad turės nepažįstamam žmogui pasakyti, ar tesėjo savo pažadą. Tačiau vėliau užsimezgė ryšys ir peraugo į tikrą bičiulišką paramą. Kurį laiką jie kas savaitę apsikeisdavo elektroniniais laiškais, nors už auditorijos ribų nė karto nebuvo bendravę. Kai liovėsi susirašinėję, jų gyvenimo permainos jau buvo tapusios įpročiu ir jiems nebereikėjo paramos iš šalies.

Pabaigos žodis

Mūsų smegenys perima nepaprastai daug kitų žmonių tikslų, įsitikinimų, poelgių ir paverčia juos mūsų pačių sprendimais. Kiti žmonės, kai būname su jais ar paprasčiausiai apie juos galvojame, mūsų galvoje tampa „antruoju aš" ir varžosi dėl mūsų savikontrolės. Ir atvirkščiai, mūsų poelgiai paveikia daugybės kitų žmonių poelgius, todėl bet kuris mūsų priimtas sprendimas gali jiems tapti įkvėpimo šaltiniu arba sustiprinti jų norą pasiduoti pagundai.

SKYRIAUS SANTRAUKA

Pagrindinė mintis Savikontrolę veikia socialinis įrodymas, kuris gali ir sustiprinti valią, ir užkrėsti noru pasiduoti pagundai.

Po mikroskopu

▲ *Jūsų socialinis tinklas.* Ar jūsų artimoje aplinkoje yra žmonių, turinčių tokių pačių valios ugdymo iššūkių?

▲ *Ką jūs pamėgdžiojate?* Atidžiai ieškokite bet kokių įrodymų, kad pamėgdžiojate kitų žmonių elgesį.

▲ *Nuo ko greičiausiai galėtumėte užsikrėsti?* Kas yra artimiausi jūsų „kiti"? Ar esate iš jų perėmę kokį nors elgesį arba juos kuo nors užkrėtę?

▲ *Bet, mama, visi taip daro!* Ar nepasinaudojate socialiniu įrodymu tam, kad save nuramintumėte, jog jūsų valios ugdymo iššūkis – nieko svarbaus?

Valios ugdymo eksperimentai

▲ *Sustiprinkite savo imuninę sistemą.* Kad išvengtumėte kitų žmonių dėl valios trūkumo padaromų klaidų, kiekvieną rytą bent po kelias minutes pamąstykite apie savo tikslus.

▲ *Užsikrėskite savikontrole.* Kai jums reikia šiek tiek daugiau valios, pagalvokite apie tą žmogų, kuriam toks iššūkis – vieni niekai. Paklauskite savęs: „Ką mano vietoje padarytų šis geležinės valios žmogus?"

▲ *Pasididžiavimo galia.* Pasisakykite kitiems apie savo valios ugdymo iššūkius ir įsivaizduokite, kaip didžiuositės savimi juos sėkmingai įveikę.

▲ *Paverskite tai grupiniu projektu.* Ar galėtumėte ką nors įkalbėti siekti to paties tikslo?

9

NESKAITYKITE ŠIO SKYRIAUS: „AŠ NEDARYSIU" GALIOS RIBOS

Buvo 1985 metai, nusikaltimo vieta – Triničio universiteto psichologijos laboratorija nedidelėje liberalioje menų mokykloje San Antonijaus mieste, Teksase. Septyniolika paskutinio kurso studentų užvaldė mintis, kurios jie nebesugebėjo kontroliuoti. Jie žinojo, kad taip negalima, kad jie neturėtų apie tai galvoti. Bet mintis buvo velnioniškai patraukli. Kaskart jiems pabandžius galvoti apie ką nors kitka, ji tarsi bumerangas sugrįždavo jų pasąmonėn. Jie niekaip negalėjo liautis galvoję apie baltuosius lokius. Vargu ar baltieji lokiai buvo nuolatinis šių koledžo studentų rūpestis. Paprastai jų mintys sukdavosi apie seksą, egzaminus ir apie tai, kaip jie nusivylė gėrimu „New Coke". Tačiau tuo metu jie negalėjo atsispirti baltiesiems lokiams – ir viskas dėl to, kad gavo nurodymą „ateinančias penkias minutes negalvoti apie baltuosius lokius". Šie studentai buvo pirmojo Danielio Wegnerio, kuris šiuo metu yra Harvardo universiteto psichologijos profesorius, eksperimento dalyviai. Savo karjeros pradžioje Wegneris išgirdo pasakojimą apie garsų rusų rašytoją Levą Tolstojų. Vaikystėje vyresnysis brolis būsimajam rašytojui liepė sėdėti kampe tol, kol liausis galvojęs apie baltąjį lokį. Po kurio laiko sugrįžęs, brolis rado Tolstojų tebesėdintį kampe, paralyžiuotą savo negebėjimo liautis galvojus apie baltąjį lokį. Wegneris staiga suvokė, kad neperpranta šios istorijos, ir tada jam kilo klausimas:

kodėl mes negalime kontroliuoti savo minčių? Jis sugalvojo atlikti minčių valdymo eksperimentą, beveik identišką Tolstojaus vaikystėje patirtam išbandymui, ir paprašė tyrimo dalyvių galvoti apie bet ką, išskyrus baltąjį lokį. Žemiau pateikiama vienos merginos balsu išsakytų minčių dalinė stenograma atskleidžia, kaip sunku buvo daugeliui šio tyrimo dalyvių:

> Stengiuosi galvoti apie milijoną dalykų, kad tik negalvočiau apie baltąjį lokį, bet mintys apie jį vis grįžta ir grįžta. Taigi... galvosiu apie šią rudą sieną. Nesąmonė. Kaskart, bandydama negalvoti apie baltąjį lokį, aš vis tiek apie jį pagalvoju.

Apytikriai tokia minčių stenograma, su nedideliais nukrypimais, tęsėsi ištisas penkiolika minučių. Nesugebėjimas liautis galvoti apie baltuosius lokius gal ir neatrodys jums sunkiausiu pasaulyje valios išbandymu. Tačiau netrukus pamatysite, kad tas pats atsitinka su bet kuria mintimi, kurią mes bandome sau uždrausti. Pastaruoju metu vykdytų tyrimų – nerimo, depresijos, dietos laikymosi ir priklausomybės ligų – rezultatai vienu balsu teigia: „aš nedarysiu" galia apgailėtinai sumenksta, jeigu ją bandome pritaikyti savo vidiniam minčių ir jausmų pasauliui. Giliau pažvelgę į šį vidinį pasaulį, mes pamatysime, kad reikia naujo savikontrolės apibrėžimo – tokio, kuris paliktų bent mažą galimybę nuo tos kontrolės atitrūkti.

ARGI NE IRONIŠKA?

Minčių apie baltąjį lokį eksperimentą Wegneris pakartojo su kita studentų grupe, o kai ir juos apsėdo mintis apie lokius, jis uždraudė kitas mintis. Kaskart, vien tik pabandžius apie ką nors negalvoti, atsitikdavo priešingai: žmonės pradėdavo apie tai galvoti dau-

giau negu tada, kai tai daryti jiems nebuvo uždrausta, galvodavo ir tada, kai jiems buvo liepta apie tai galvoti. Stipriausiai efektas pasireikšdavo tada, kai žmonės jau ir taip būdavo įsitempę, pavargę ar išsiblaškę. Wegneris tai praminė *ironiškuoju bumerangu*. Bandai išmesti iš galvos kokią mintį ir – BUM! – ji bumerangu grįžta.[33] Ironiškas rikošetas paaiškina daugelį šiuolaikinės visuomenės frustracijų: kodėl nemigos kamuojamas žmogus kuo labiau stengiasi užmigti – tuo labiau įsiaudrina; kodėl, nusprendęs laikytis dietos ir išmesti iš galvos visus angliavandenių turinčius produktus, negali liautis svajojęs apie baltą duoną ir mielines bandeles; kodėl įvairių baimių kamuojamas žmogus, norintis pagaliau atsikratyti nerimo, mintyse piešia vis baisesnius katastrofų vaizdus? Wegneris netgi įrodė, kad yra didesnė tikimybė susapnuoti savo naująją meilę, jeigu visą dieną stengsimės nuvyti mintis apie ją, negu tuo atveju, jeigu prieš miegą tyčia apie ją fantazuosime. Tai, be jokios abejonės, sustiprina Romeo ir Džuljetos efektą – gerai žinomą psichologinį polinkį geisti stipriau, jeigu tokia meilė draudžiama.

Wegneris pateikė įrodymų, kad priešingo efekto sulaukiame bandydami nuslopinti bet kurį mums žinomą instinktą. Labai tikėtina, kad įsidarbinti atėjęs žmogus, kuris trūks plyš nori padaryti kuo geresnį įspūdį, leptelės tai, nuo ko darbdavys net susigūš. Galvojančiam apie politinį korektiškumą oratoriui į galvą suplūs visos anksčiau girdėtos pastabos ir pašaipos, paremtos įžeidžiančiais stereotipais. Kuo labiau žmogus stengiasi išlaikyti paslaptį, tuo greičiau jam atsiriša liežuvis. Kuo labiau padavėjas stengiasi neišversti padėklo, tuo didesnė tikimybė, kad marškiniai bus ištepti pomidorų padažu. Wegneris šiuo ironišku efektu (šiek tiek geraširdiškai)

[33] Kai apie šį eksperimentą papasakojau savo tėvui, jis akimirksniu su tuo sutiko ir pateikė nemokslinį pavyzdį iš savo patirties: „Kai gyvenau katalikų seminarijoje, mums dažnai kartodavo, kad niekada, jokiu būdu, negalvotume apie seksą. Mes taip pat vienas kitam nuolat kartodavome, kad negalvotume apie seksą. Be abejo, viskas baigėsi tuo, kad apie seksą mes galvodavome nuolatos ir daug daugiau, negu prieš apsigyvendami seminarijoje." Gal tai paaiškina, kodėl jis taip ir netapo kunigu.

paaiškina net ir tokį mokslinį atradimą: kuo vyras homofobiškesnis, tuo stipresnę erekciją patiria žiūrėdamas gėjų pornografiją.

Kodėl minčių slopinimas nepadeda

Kodėl bet koks bandymas atsikratyti kokios nors minties arba jausmo sukelia bumerango efektą? Wegneris įtaria, kad tai susiję su tuo, kaip mūsų smegenys reaguoja į komandą apie ką nors negalvoti. Šią užduotį jos padalija į dvi dalis ir nusiunčia į dvi skirtingas sritis. Viena mūsų smegenų dalis imasi užduoties ieškoti, į ką nukreipti mintis, kad negalvotume apie uždraustą dalyką. Visai kaip ta minėta mergina iš pirmojo Wegnerio eksperimento, kuri stengėsi negalvoti apie baltąjį lokį: „Stengiuosi galvoti apie milijoną dalykų, kad tik negalvočiau apie baltąjį lokį, bet mintys apie jį vis grįžta ir grįžta. Taigi... galvosiu apie šią rudą sieną..." Wegneris šį procesą pavadino *operatoriaus darbu*. Operatoriaus sėkmė priklauso nuo smegenų savikontrolės sistemos, o jai, kaip ir bet kuriai kitai pastangų reikalaujančiai savikontrolės formai, reikia daug protinių išteklių ir energijos. Tuo tarpu kita jūsų smegenų sritis ieško įkalčių, kad jūs galvojate, jaučiate arba darote tai, apie ką galvoti, ko jausti ir ko daryti jums negalima. Visai kaip ta mergina, prisipažinusi: „<...> mintys apie jį vis grįžta ir grįžta. <...> Kaskart, bandydama negalvoti apie baltąjį lokį, aš vis tiek apie jį pagalvoju." Šį procesą Wegneris pavadino *tikrintojo darbu*. Priešingai negu operatorius, tikrintojas veikia automatiškai ir be didelių proto pastangų. Tikrinimas yra labiau susijęs su automatine galimų malonumų paieškos sistema smegenyse. Skamba panašiai kaip automatinė savikontrolė, bet neapsigaukime, kol neišsiaiškinsime, koks svarbus čia yra operatoriaus ir tikrintojo bendradarbiavimas. Jeigu dėl kokių nors priežasčių operatorius, pavartojus mechanikos terminą, „pritrūktų garo", tikrintojo atliekamos funkcijos savikontrolę išvestų iš proto.

Įprastomis aplinkybėmis operatorius ir tikrintojas dirba lygiagrečiai. Tarkim, jūs einate į maisto parduotuvę ir esate apsisprendę nepasiduoti pagundai nušluoti nesveikų užkandžių lentynos. Kol operatorius bando sutelkti dėmesį, planuoti ir kontroliuoti jūsų elgesį („Į parduotuvę atėjau nusipirkti tik kruopų ir nieko daugiau. Kur kruopų lentyna?"), tikrintojas skenuoja jūsų smegenis, ieškodamas aplinkoje kokio nors pavojaus signalo. (Pavojus! Pavojus! Trečioje lentynoje sausainiai! Tu mėgsti sausainius! Ar tik čia ne tavo pilvas gurgia? Pavojus! Pavojus! Saugokis sausainių! Sausainiai, sausainiai, sausainiai!") Jeigu tuo metu jūsų protinių išteklių rezervas geras, operatorius sugebės teisingai pasinaudoti tikrintojo sukelta isterija. Kai tikrintojas atpažįsta pavojingą pagundą arba susirūpinimą keliančias mintis, įsikišęs operatorius nukreipia jus tikslo link ir toliau nuo pagundos. Tačiau jeigu tuo metu protiniai ištekliai išsekę, nesvarbu nuo ko – išsiblaškymo, nuovargio, streso, alkoholio, ligos ar įtempto protinio darbo, – operatorius nebepajėgia atlikti savo darbo. O tikrintojas, priešingai, kaip koks baterija varomas žaislinis triušiukas vis sukasi, sukasi ir sukasi.

Pavargęs operatorius ir energijos kupinas tikrintojas jūsų galvoje sukelia minčių chaosą. Ieškodamas uždrausto dalyko, tikrintojas nuolat primena apie tai, ko ieško. Neurologai yra nustatę, kad susidorojimas su draudžiamu turiniu smegenyse vyksta šalia sąmoningumo ribos. Dėl to jūs esate nuolat kurstomi galvoti, jausti ir daryti tai, ką bandote sau uždrausti. Todėl vos tik prieisite nesveikų užkandžių lentyną, tikrintojas prisimins tikslą nepirkti sausainių ir jūsų mintis užpildys „Sausainiai, sausainiai, sausainiai!" Jeigu ne operatoriaus pastangos nusverti tikrintojo balsą, jūsų smegenyse vyktų tikra Šekspyro tragedija. Saugodamas nuo pagundos, tikrintojas jus veda tiesiai prie jos.

Jeigu aš apie tai galvoju, vadinasi, tai turėtų būti tiesa

Jeigu bandote apie ką nors negalvoti, vadinasi, tai jums neišeina iš galvos. Iš to kyla dar viena problema: kai mintis, kurią jūs bandote nustumti šalin, nuolat sugrįžta, *jūs pradedate tikėti, kad tai, ko gero, tiesa.* Dėl kokios kitos priežasties ji būtų tokia įkyri? Mes tikime, kad mūsų mintys yra patikimas informacijos šaltinis. Kai ta pati mintis jums kyla vis dažniau ir vis sunkiau jos atsikratyti, jūs natūraliai pradedate galvoti, kad į tai reikia atkreipti dėmesį.

Atrodo, kad toks pažinimo tendencingumas yra žmogaus smegenų būdinga savybė.

Pagal tai, kaip lengvai pajėgiame ką nors prisiminti, mes esame linkę vertinti, tai yra tikėtina ar tiesa. Tačiau pastangos iš savo minčių išstumti nerimą arba kokį nors troškimą gali turėti nepageidaujamų pasekmių. Pavyzdžiui, kadangi žinių reportažai apie aviakatastrofas tokie ryškūs ir įsimintini (ypač tada, kai kumštyje gniaužiate iš baimės smarkiai suspaudę įlaipinimo bilietą), mes esame linkę pervertinti tikimybę pačiam tapti tokios nelaimės auka. Tikimybė, kad taip įvyks, yra viena iš keturiolikos milijonų, tačiau dauguma žmonių galvoja, kad rizika žūti nukritus lėktuvui yra didesnė, negu mirti nuo inkstų uždegimo ar kraujo užkrėtimo – tai dvi iš dešimties dažniausiai Jungtinėse Valstijose pasitaikančių mirties priežasčių. Bet tai ne tos ligos, apie kurias pagalvojame pirmiausia.

Kad ir kokią baimę ar troškimą norėtumėte išguiti iš galvos, ši mintis taps tik dar labiau prikaustanti ir įtikinanti. Kartą Wegneriui, ironiškojo bumerango efektą atradusiam psichologui, paskambino pamišusi studentė, kuri negalėjo atsikratyti minčių apie savižudybę. Atsitiktinė mintis taip įsitvirtino jos smegeninėje, kad ji beveik įtikėjo, jog giliai širdyje tikrai nori nusižudyti. Jeigu tai netiesa, tai kodėl ji nuolat apie tai galvoja? Ji paskambino Wegneriui, vieninteliam psichologui, kurį žinojo, ir paprašė pagalbos. Verta priminti,

kad Wegneris buvo mokslininkas, o ne psichoterapeutas. Jis nebuvo pratęs kalbėtis su žmonėmis apie jų kritinę būklę ir narplioti painiavą tamsiausiuose jų minčių užkaboriuose. Todėl studentei jis papasakojo tai, ką žinojo: apie baltuosius lokius. Jis jai papasakojo apie savo eksperimentą ir apie tai, kad kuo stipriau stengsiesi kokią nors mintį nuvyti, tuo galingesne jėga ji grįš. Tai visai nereiškia, kad pati mintis yra labai svarbi. Mergina su palengvėjimu suprato, kad tai, kaip ji reagavo į mintį nusižudyti, tą mintį tik sustiprino, tačiau tai visai nereiškė, kad ji iš tiesų norėjo nusižudyti.

Galbūt jus užvaldo mintis, kad mylimas žmogus pateko į avariją? Arba kad numalšinti įtampą jums gali padėti tik kibirėlis karamelinių ledų? Jeigu išsigandę mėginate atsikratyti tokios minties, ji netrukus vis tiek grįžta. Ir sugrįžta dar galingesnė. Vien dėl to, kad bandote apie tai negalvoti, jos pasikartojimas neatrodo beprasmis. Galiausiai jūs patikite, kad tai tiesa. Nerimo kamuojamą žmogų apima dar didesnis nerimas, o nuvargintieji minčių apie ledus išsitraukia šaukštą.

PO MIKROSKOPU: PATYRINĖKITE IRONIŠKĄJĮ BUMERANGĄ

Ar yra kas nors, apie ką stengiatės negalvoti? Jeigu taip, patikrinkite, ar ironiškojo bumerango teorija tikrai veikia. Ar padeda dirbtinis slopinimas? O gal mintis, nuo pastangų ja atsikratyti, tampa dar įkyresnė? (Taip, dabar duosite darbo tikrintojui, kad jis tikrintų tikrintoją.)

Kaip išvengti ironiškojo bumerango

Kaip rasti išeitį iš užburto rato ir išspręsti šią gluminančią dilemą? Wegnerio siūlomas priešnuodis ironiškajam bumerangui, o tai labai ironiška, yra – pasiduoti. Kai nebebandote kontroliuoti, nepageidaujamos mintys ir jausmai nebekontroliuoja jūsų. Smegenų aktyvumo tyrimai parodė, kad tyrimo dalyviams laisvai išreiškus mintį, kurią jie ilgą laiką bandė slopinti, šioji pasidaro nebe tokia svarbi ir nebesibrauna į sąmoningą mąstymą. Paradoksalu, tačiau leidimas apie ką nors galvoti labai sumažina tikimybę, kad tokia mintis jums vėl kils.

Toks sprendimas gali būti naudingai pritaikytas įvairiausiose situacijose. Pasiryžimas galvoti apie tai, apie ką norite galvoti, ar jausti tai, ką jaučiate, nesistengiant savęs įtikinti, jog tai tiesa, kuriai privaloma paklusti, yra efektyvus būdas nerimui, įtampai, liūdesiui malšinti, troškimams slopinti ir priklausomybei mažinti. Iš konkrečių pavyzdžių pamatysite, kad, atsisakę kontroliuoti savo vidinius potyrius, mes pradėsime geriau kontroliuoti savo išorinius poelgius ir veiksmus.

NENORIU TAIP JAUSTIS

Ar nuo noro atsikratyti liūdnų minčių žmonės tik dar labiau nuliūsta? Tai nėra taip toli nuo tiesos, kaip atrodo. Tyrimai rodo, kad kuo labiau stengiatės atstumti neigiamas mintis, tuo didesnė tikimybė, kad pasijusite prislėgti. Kuo labiau nusiminę žmonės stengiasi atsikratyti liūdnų minčių, tuo gilesnis liūdesys juos apima. Vienas iš pirmųjų Wegnerio minčių tvardymo eksperimentų parodė, kad šis efektas pasireiškia net ir esant kuo puikiausios nuotaikos. Dalies studentų jis paprašė galvoti apie liūdniausius jiems gyvenime nutikusius dalykus, o kitos grupės paprašė apie tai negalvoti. Jaučian-

tys įtampą arba išsiblaškę žmonės, paprašyti negalvoti apie liūdnus dalykus, nusimena net dažniau nei tada, kai stengiasi pasijusti nelaimingi. Kitas eksperimentas parodė, kad bandant atsikratyti savikritiškų minčių („Aš toks nevykėlis!“, „Žmonės mano, kad aš kvailas“), žmonių savigarba ir nuotaika krinta greičiau, negu tada, kai jie atvirai išdėsto tokias mintis. Tai pasitvirtina net ir tada, kai žmonės jau mano atsikratę negatyvių minčių. Ironiškasis bumerangas dar kartą kala per galvą!

Slopinamas nerimas taip pat sugrįžta. Pavyzdžiui, žmones, bandančius negalvoti apie jų laukiančią skausmingą medicininę procedūrą, apima dar didesnis nerimas, užplūsta daugiau nekviestų minčių apie skausmą. Žmonės, prieš svarbią viešą kalbą bandantys užgniaužti kylančią baimę, ne tik sustiprina nerimo jausmą, bet ir pagreitina širdies pulsą (taip tik padidindami tikimybę, kad jiems nepasiseks). Gal mes ir bandome išstumti tokias mintis, tačiau mūsų kūnas vis tiek gauna žinią. Kadangi bandymas nuslopinti liūdnas ir savikritiškas mintis tik pagilina liūdesį ir prislėgtą nuotaiką, tyrimai rodo, kad minčių slopinimas sustiprina tokių su nerimu susijusių ligų kaip potrauminio streso sutrikimas ir obsesinis-kompulsinis sutrikimas simptomus.

Šiuos mokslinius atradimus gali būti sunku perprasti. Jie prieštarauja visiems mūsų instinktams, kaip apsaugoti save nuo blogų minčių. Ką daryti su žalingomis mintimis, jeigu ne jomis atsikratyti? Tačiau netrukus įsitikinsite, kad norėdami apsisaugoti nuo kankinančių minčių, turime su jomis susitaikyti, o ne stengtis jų atsikratyti.

Man kažkas negerai

Philippe'as Goldinas yra turbūt pats draugiškiausias mokslininkas neurologas, su kuriuo kada nors yra tekę susidurti. Nesakau, kad visi kiti psichologai ir psichiatrai – nedraugiška šutvė, bet dauguma

jų tikrai negriebtų į glėbį pirmo užsukusio į jų kabinetą. Goldinas vadovauja Stanfordo universiteto Klinikinei taikomajai emocinei neurologijos laboratorijai, o tai išvertus į žmonių kalbą reikštų, jog jis pritaiko savo žinias padėdamas nuo depresijos ir nerimo, ypač nuo socialinio nerimo, kenčiantiems žmonėms. Tikrai nepagalvotum, kad tokiam žmogui, kaip jis, gali rūpėti socialinio nerimo sutrikimas, kitaip tariant – nepakeliamas drovumas, tačiau visą savo mokslininko karjerą jis skyrė tam, kad suprastų ir padėtų išgydyti šį sutrikimą.

Besikreipiantys į jį žmonės ne šiaip truputį nervinasi tam tikrose viešose vietose ar situacijose. Vien nuo minties, kad reikės kalbėti su nepažįstamu žmogumi, jiems gali prasidėti panikos priepuolis. Tikriausiai susidūrėte su naktiniais košmarais, kai atrodo, kad stovite nuogas, apsuptas minios žmonių, kurie bado į jus pirštais ir juokiasi? Socialinio nerimo sutrikimą turintys žmonės tokį košmarą išgyvena dvidešimt keturias valandas per parą. Jie nuolat bijo ir jaučiasi nepatogiai, manydami, kad kiti žmonės juos stebi, vertina, nors paprastai jie patys yra pikčiausi savęs kritikai. Tokie žmonės dažnai kenčia nuo depresijos. Dauguma jų vengia bet kokių situacijų, pradedant vakarėliais ir baigiant viešu kalbėjimu, kurios sukeltų dar didesnį nerimą ir abejonių savimi. Šitaip jų gyvenimas darosi vis uždaresnis. Netgi tokios kasdienės smulkmenos kaip susirinkimas darbe ar skambutis klientui jiems gali tapti nepakeliama našta.

Goldinas tyrinėja, kas vyksta nerimo sutrikimą turinčių pacientų smegenyse. Jis nustatė, kad socialinio nerimo sutrikimo kamuojami žmonės daug prasčiau nei kiti kontroliuoja savo mintis, ir tai rodo jų smegenų tyrimai. Susidūrus su kokiu nors rūpesčiu, pavyzdžiui, kritika, smegenyse esantis streso valdymo centras reaguoja pernelyg jautriai. Tuo metu kai Goldinas paprašo jų galvoti apie ką nors kitka, dėmesio valdymo sistema visa neįsijungia. Pasitelkus Wegnerio minčių valdymo teoriją, tai galima paaiškinti taip: jų

„operatorius“ yra pavargęs ir nebegali nukreipti minčių nuo to, kas kelia nerimą. Tai paaiškina, kodėl įvairių nerimo sutrikimų varginami žmonės negali atsikratyti savo baimių – jų mėginimai nuslopinti tokias mintis yra itin neveiksmingi.

Tradiciniu būdu gydant socialinio nerimo sutrikimą, didžiausias dėmesys skiriamas tam, kaip to nerimo atsikratyti užduodant sau klausimą: „Kas su manimi negerai?“ Tai gali padėti tik tuo atveju, jeigu tikite, kad bandymas apie ką nors *negalvoti* pavyks. Goldinas į šią problemą žiūri visai kitaip. Jis moko socialinio nerimo sutrikimą turinčius pacientus stebėti ir priimti savo mintis ir jausmus tokius, kokie jie yra, net ir labiausiai bauginančius. Tikslas – ne atsikratyti nerimo ar abejonių savimi, bet išsiugdyti pasitikėjimą savo jėgomis, kuris padėtų susitvarkyti su slegiančiomis mintimis ir jausmais. Kai socialinio nerimo kamuojami žmonės pagaliau suvokia, kad nėra jokio *vidinio* priešo, nuo kurio jie turėtų apsiginti, gali ir išoriniame pasaulyje jaustis laisviau. Nerimo kamuojamiems žmonėms jis pataria, į ką turėtų atkreipti dėmesį kilus nerimui – kokios mintys apima, kokie yra kūno pojūčiai, o tuomet sutelkti visą dėmesį į kvėpavimą. Jeigu nerimas nepraeina, jis jiems siūlo įsivaizduoti, kaip jie tas mintis ir jausmus iškvepia. Jis aiškina jiems, kad jeigu jie nekovos su savo nerimu, jis natūraliai išseks.

Kadangi yra neurologas, Goldinas ypač domisi tuo, kokią įtaką smegenims turi toks pasikeitęs požiūris. Prieš intervenciją ir po jos jis stebi nuo socialinio nerimo sutrikimo kenčiančių pacientų smegenis funkcinio magnetinio rezonanso aparatu, kad pamatytų, kas vyksta, kai pacientai jaudinasi, nerimauja. Smegenų skenavimo procedūra net ir ramiausiems žmonėms gali išprovokuoti nerimą ir klaustrofobiją. Jo tiriamieji yra verčiami gulėti ant nugaros ir nejudėti, jų galvos uždarytos smegenų skenavimo aparate. Jie turi sukąsti specialią dantų plokštelę, kad negalėtų kalbėti ir galva nė nekrustelėtų. Galvą gaubiantis aparatas skleidžia reguliarius į gręžimą panašius garsus. Tarsi to dar negana, jų prašoma galvoti apie

užrašus, kuriuos mato ekrane: „Aš sau nepatinku“, „Žmonės mano, kad esu keistas“, „Kažkas su manimi negerai.“

Kol nuo socialinio nerimo sutrikimo kenčiantys pacientai galvoja apie šiuos teiginius, Goldinas stebi dviejų smegenų sričių aktyvumą: tą smegenų dalį, kuri yra atsakinga už skaitomo teksto suvokimą – ji parodys, kaip atidžiai pacientas perskaitė ir apgalvojo kiekvieną teiginį – ir streso valdymo centrą, kuris rodo, ar labai pacientas bijo.

Palyginęs smegenų skenavimo rezultatus prieš mokymus ir po jų, jis pastebėjo intriguojančius pokyčius. Po įsikišimo, smarkiai padidėjo smegenų aktyvumas toje srityje, kuri siejama su vizualios informacijos įsisavinimu. Nuo socialinio nerimo sutrikimo kenčiantys pacientai dabar kreipė *daugiau* dėmesio į savikritiškus teiginius, negu prieš jo mokymų kursą. Tikriausiai daugumai žmonių tai pasirodys kaip visiškai nevykęs eksperimentas.

Išskyrus vieną dalyką: labai sumažėjo streso valdymo srities aktyvumas. Nors dėl nerimo kenčiantys žmonės negatyvioms mintims skyrė daugiau dėmesio, jos juos mažiau liūdino. Tokie pokyčiai smegenyse gali būti labai naudingi kasdieniame gyvenime. Po šio eksperimento nerimo sutrikimų turintys pacientai jautėsi nebe tokie prislėgti, jie praleisdavo mažiau laiko save kritikuodami ir jaudindamiesi. Nustoję kovoti su savo mintimis ir jausmais, jie pasijuto laisvesni.

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: JAUSK TAI, KĄ JAUTI, BET NETIKĖK VISKUO, KĄ GALVOJI

Apėmus nemaloniai minčiai, išmėginkite metodą, kurį savo pacientams taikė Goldinas. Užuot iškart bandę atsikratyti šios minties, leiskite sau apie tai pagalvoti. Dažnai mūsų įkyriausios mintys mums gerai pažįstamos – jaudinamės dėl to paties, kritikuojame save dėl to paties, mintimis grįžtame prie tų pačių prisiminimų. „O jeigu nutiks kas nors bloga?“ „Negaliu patikėti, kad vėl taip padariau. Kokia aš kvaila.“ „Jeigu galėčiau atsukti laiką atgal, ką padaryčiau kitaip?“ Šios mintys kyla staiga, tarsi iš niekur, ir užstringa galvoje kaip įkyri melodija, kurios negali liautis niūniavęs. Leiskite sau ramiai pagalvoti, ar ši liūdinanti mintis nėra gerai pažįstama dainelė. Tai bus pirmasis ženklas, kad tai *nėra* labai svarbi informacija, kuria privalote tikėti. Tada atkreipkite dėmesį, ką jaučiate savo kūne. Stebėkite, ar neįsitempė raumenys, ar nepadažnėjo pulsas ir kvėpavimas. Pagalvokite, kur jaučiate šiuos pojūčius – pilve, krūtinėje, burnoje ar kitoje kūno dalyje. Kai jau būsite apmąstę, ką galvojate ir ką jaučiate, nukreipkite visą dėmesį į kvėpavimą. Galvokite apie tai, ką jaučiate įkvėpdami ir iškvėpdami orą. Kartais, sutelkus dėmesį į kvėpavimą, blogos mintys pačios išgaruoja. O kartais jos gali atitraukti dėmesį nuo kvėpavimo. Tuomet įsivaizduokite mintis it kokius debesis, susitelkusius jūsų galvoje. Kvėpuokite toliau ir įsivaizduokite, kad jūsų iškvepiamas oras kaip vėjas išvaiko blogų minčių debesis. Nereikia stengtis tų minčių nupūsti, tiesiog jauskite, kaip kvėpuojate.

Atkreipkite dėmesį, kad ši technika – visai ne tas pats, kas patikėti apnikusia mintimi arba nuolat ją kartoti. Priešingas dalykas norui nuslopinti mintį yra jos pripažinimas, bet ne patikėjimas ja. Jūs pripažįstate, kad mintys užklysta ir nukeliauja ir kad jūs visuomet galite kontroliuoti, kokias mintis įsileisti. Jūs neprivalote automatiškai priimti minties *turinio*. Kitaip tariant, galite sau pasakyti: „Ką gi, vėl ta pati mintis. Niekas neapsaugotas nuo jaudinimosi. Nors kartais tokios mintys ir užplūsta, jos nieko nereiškia." Ir nesakykite sau: „Tikriausiai taip ir yra, aš baisus žmogus ir netrukus mane ištiks baisi nelaimė, tikriausiai reikia su tuo susitaikyti."

Tokią praktiką galima pritaikyti bet kuriai trikdančiai minčiai ar slegiančiam jausmui –pykčiui, pavydui, nerimui ar gėdai – užplūdus.

Keletą kartų išbandę šį metodą, palyginkite jį su mėginimu nustumti, nuslopinti slogias mintis ir jausmus. Kuris iš jų padeda greičiau susigrąžinti dvasios ramybę?

Duktė susitaiko su savo pykčiu

Valeri buvo visiškai išsekusi po pastarųjų dvejų metų įvykių. Prieš kelerius metus jos motinai buvo diagnozuota ankstyvoji Alzheimerio ligos stadija, ir pastaruoju metu mamos būklė sparčiai blogėjo: atmintis silpo ir ji nebegalėjo likti viena namuose, kol Valeri būdavo darbe. Valeri drauge su savo šeima nusprendė, kad motiną reikia paguldyti į slaugos namus. Nors čia ji buvo nuolat prižiūrima medikų, Valeri jautėsi privalanti kasdien ją aplankyti ir įsitikinti, ar jai netrūksta medicininės priežiūros. Jos broliai ir seserys gyveno

toli, tėvas buvo miręs, todėl ji jautėsi esanti atsakinga už mamos priežiūrą.

Valeri pyko dėl susiklosčiusios padėties. Ji pyko, nes dėl ligos buvo beprarandanti mamą, pyko, kad viskuo turi rūpintis viena pati. Apsilankymai slaugos namuose ją taip pat nervino, nes mamos elgesys ir atmintis darėsi nenuspėjami. Be to, ji jautėsi kalta dėl to, kad pyksta. Kad susitvarkytų su nuovargiu, pykčiu ir kaltės jausmu, ji įprato kaskart, grįždama iš slaugos namų, užsukti į vieną maisto parduotuvę. Konditerijos skyriuje ji prisipirkdavo keksiukų, spurgų ar dar ko nors skanaus ir, neišvažiavusi iš automobilių stovėjimo aikštelės, viską sušveisdavo. Ji save įtikinėjo, kad už visas kančias nusipelno bent tokio malonumo, bet iš tiesų šitaip tik mėgindavo nusiraminti prieš sugrįždama namo.

Valeri bijojo, kad, neatsikračius po apsilankymo pas mamą užplūdusių slegiančių minčių, namuose jos visai ją užvaldytų. Jei būtų leidusi sau apie tai galvoti, paskui nebūtų įstengusi tų minčių atsikratyti. Tačiau ir dabar ji negalėjo nuo jų niekur pabėgti. Todėl vieną dieną ji nusprendė po kiekvieno apsilankymo pas mamą prisėsti ant slaugos namų kieme stovinčio suoliuko ir atlikti kvėpavimo ir debesų įsivaizdavimo pratimą. Ji leisdavo sau pajusti, koks tirštas ir sunkus kaltės jausmas ją slegia, kokia iš pykčio yra įsitempusi. Tada įsivaizduodavo, kad iškvėpdama orą ji nupučia tuos tamsius debesis. Įsivaizduodavo, kad ją apėmę jausmai darosi nebe tokie slogūs, nebesmaugia. Kaltės jausmui ir pykčiui prasisklaidžius, išryškėdavo sielvartas – jausmas, kurio neveikia joks kvėpavimo pratimas. Tačiau tada Valeri suvokė, kad sielvarto ji nenori nuslopinti. Jai jo reikėjo.

Po kurio laiko ritualas užsukti į maisto prekių parduotuvę nebetraukė, o jį pakeitė pamažu stiprėjantis noras apmąstyti tai, ką tuo metu jaučia, kokios emocijos ją užplūsta. Su tokiu pačiu nusiteikimu ji ateidavo ir aplankyti mamos, leisdama sau jausti skausmą ir gailestį, bet nebandydama įrodinėti sau, kad ant mamos pykti

negalima. Situacijos iš esmės tai nepakeitė, bet stresą sumažino. Nebesistengdama atsikratyti jausmų, ji galėjo geriau pasirūpinti ir mama, ir savimi.

Bandymas išvengti nepageidaujamų jausmų dažnai veda prie savidestrukcijos, nesvarbu, ar tai būtų vilkinimas, siekiant išvengti nerimą keliančių dalykų, ar girtuokliavimas, siekiant pamiršti vienatvę. Ar galite pasakyti, kokio jausmo stengiatės išvengti, turėdami omeny savo pasirinktą valios iššūkį? Kas atsitiktų, jei nesipriešintumėte šiam jausmui, o išmėgintumėte kvėpavimo ir debesų įsivaizdavimo pratimą?

NEVALGYKITE OBUOLIO

Londono universiteto Šv. Jurgio koledžo psichologas Jamesas Erskine'as buvo sužavėtas Wegnerio tyrimo su baltaisiais lokiais. Tačiau jis mano, kad bandymas nuslopinti mintis mus verčia ne tik daugiau apie tai *galvoti*, bet ir *daryti* tai, apie ką mes stengiamės negalvoti. Jį jau seniai stebino žmonių polinkis pasielgti visiškai priešingai, nėi norėtų (tai taikė ir sau, nors asmeninių pavyzdžių iš savo gyvenimo šis bebaimis rašytojas taip ir neišspaudė). Jo mylimo rašytojo Dostojevskio personažai nuolat prisiekinėja ko nors nedarysiantys, bet jau kitą akimirką tai padaro. Be abejo, Dostojevskio personažams vidiniai konfliktai dažniau kyla dėl noro ką nors nužudyti, o ne suvalgyti desertą. Tačiau nepaisant visko, Erskine'as įtaria, kad ironiškojo bumerango efektas kaltas dėl mūsų savidestrukcinio elgesio: dietos nesilaikymo, rūkymo, gėrimo, lošimo ir lytinių santykių (kalbame apie tuos, su kuriais neturėtume keistis savo DNR).

Pirmą kartą Erskine'as pademonstravo, koks pavojingas mūsų savikontrolei gali būti bandymas slopinti mintis, pasitelkęs vieną geidžiamiausių dalykų pasaulyje – šokoladą. (Tam, kad geriau suvoktume, jog potraukis šokoladui yra beveik visuotinis, reikia pasakyti, kad tyrimo organizatoriams užtruko nepilnus metus, kol rado vienuolika šokolado nemėgstančių žmonių, kad galėtų ištirti skirtumus tarp tų, kurie mėgsta šokoladą, ir tų, kurie jam abejingi.) Erskine'as į savo laboratoriją pakvietė kelias moteris, kad jos paragautų kelių rūšių šokoladinių saldainių.[34] Prieš įnešant šokoladą, moterų paprašė penkias minutes galvoti balsu. Vienų jis paprašė garsiai išsakyti savo mintis apie šokoladą, o kitų – pasistengti negalvoti apie šokoladą. (Palyginimui buvo ir trečia, kontrolinė, grupė, kuri negavo jokių nurodymų dėl to, ką turi galvoti.)

Iš pradžių atrodė, kad minčių slopinimas veikia. Moterims, kurioms buvo liepta negalvoti apie šokoladą, tokių minčių kilo tikrai mažiau – per vieną eksperimentą apie šokoladą kiekviena vidutiniškai pagalvodavo po devynis kartus, o tos, kurių buvo prašoma galvoti tik apie šokoladą, vidutiniškai išsakydavo po penkiasdešimt dvi mintis. Tačiau tikintieji minčių slopinimo galia šiais duomenimis neturėtų labai apsidžiaugti. Tikrąjį rezultatą atskleis skonio testas.

Eksperimento organizatoriai kiekvienai moteriai atnešė po du dubenėlius atskirai suvyniotų šokoladinių saldainių ir paliko jas vienas kambaryje nuspręsti, kurie saldainiai skanesni. Jie moterims leido suvalgyti tiek saldainių, kiek joms reikia, kad galėtų atsakyti į anketos klausimus. Kiek kartų šį eksperimentą kartojo, tiek kartų rezultatas buvo tas pats: tos, kurių prieš ragavimo testą buvo prašoma apie šokoladą negalvoti, suvalgydavo beveik dvigubai daugiau

[34] Saldainių žinovams gali būti įdomu, kad Erskine'as pasiūlė „Maltesers" pieniško šokolado rutuliukų su korėtu salyklo įdaru, „Cadburys Shots" pieniško šokolado rutuliukų su traškia cukraus plutele po viršutiniu šokolado sluoksniu ir „Galaxy Minstrels" sagutės formos saldainių, kuriuos gamintojai dar vadina „sofistikuotu kvailumu".

saldainių už tas, kurios tokio draudimo negavo. Besilaikančiųjų dietos bumerango reakcija buvo pati ryškiausia ir atskleidė tai, kad kuo labiau žmonės stengiasi slopinti savo mintis ir šitaip apsiginti nuo troškimo pasiduoti pagundai, tuo lengviau jie yra pažeidžiami netikėtumo efekto. 2010 m. atlikto tyrimo rezultatai parodė, kad dietos besilaikantys žmonės daug dažniau stengiasi slopinti savo mintis apie maistą už tuos, kurie negalvoja apie savo svorį. Ir, kaip galima numanyti, remiantis Wegnerio eksperimentu su baltaisiais lokiais, savo mintis apie maistą slopinantiems dietos besilaikantiems žmonėms ***blogiausiai*** sekasi kontroliuoti tai, ką jie valgo. Jie jaučia daug stipresnį potraukį maistui ir dažniau persivalgo už tuos, kurie nekontroliuoja savo minčių apie maistą.

Dietos laikymosi problema

Nors Amerikoje įvairiausių dietų laikymasis jau seniai tapo savotiška pramoga, tai niekam tikęs būdas mesti svorį. 2007 m. įvairių maisto produktų ir kalorijų ribojimo tyrimų apžvalgoje teigiama, kad yra labai mažai įrodymų arba jų apskritai nėra, jog dietos laikymasis padeda sulieknėti arba pataisyti sveikatą, ir vis daugiau esama įrodymų apie dietų daromą žalą. Didžioji dalis dietos besilaikiusių žmonių po kurio laiko ne tik susigrąžina buvusį svorį, bet priauga daugiau. Tiesą sakant, dietos labiau padeda ***priaugti*** svorio, negu numesti. Per ilgesnį laiką daugiau svorio priauga tie, kurie laikėsi kokių nors dietų, negu tie, kurie jų niekada nesilaikė. Net keli ilgalaikiai tyrimai atskleidė, kad jo jo efektas kelia kraujo spaudimą ir didina nesveikojo cholesterolio lygį, slopina imuninę sistemą ir padidina riziką susirgti diabetu, patirti infarktą, insultą, be to, skatina mirtingumą nuo kitų ligų. (Jeigu dar prisimenate, dietos laikymasis didina tikimybę, kad būsite neištikimi savo partneriui, aišku, apie tokį šalutinį poveikį Jenny Craig'o programoje neužsimenama.)

Daugelis mokslininkų, tarp jų, aišku, ir Erskine'as, padarė išvadą, kad dietos tampa neefektyvios dėl to, dėl ko žmonės lyg tyčia tikisi jų efektyvumo: jos draudžia tukinančius produktus. Pradedant pirmuoju uždraustu vaisiumi, bet kokie draudimai sukelia tik problemų, o mokslas jau įrodė, kad, ribojant tam tikrą maisto produktą, automatiškai kyla didesnis troškimas jo gauti. Pavyzdžiui, moterys, kurių buvo prašoma visą savaitę prieš eksperimentą nevalgyti šokolado, jautė daug stipresnį troškimą jo paragauti, o atliekant skanavimo testą suvalgė dvigubai daugiau šokoladinių ledų, sausainių ir torto už tas moteris, kurioms nereikėjo atimti iš savęs šio malonumo. Taip atsitinka visai ne dėl to, kad mūsų smegenys ir kūnas staiga suvokia, kad nebegali gyventi be tam tikrų amino rūgščių ir mikroelementų, kurių yra tik šokoladiniame ledų torte. (Jeigu taip būtų iš tikrųjų, milijonai amerikiečių nenumaldomai trokštų šviežių vaisių ir daržovių.) Ne, bumerango efektas yra daugiau psichologinis, negu fiziologinis. Kuo labiau stengsitės negalvoti apie kokį nors maisto produktą, tuo įkyresnės bus mintys apie jį.

Erskine'as atkreipia dėmesį į tai, kad daugelis dietos besilaikančių žmonių klaidingai, bent jau iš pradžių, mano, kad minčių slopinimas jiems padeda atsikratyti nenumaldomo troškimo suvalgyti vieną ar kitą patiekalą. Tačiau ne vien dietos besilaikantieji gali save įtikinti, kad slopinimas veikia; mes visi lengvai pasiduodame šiai iliuzijai. Kadangi įmanoma kuriam laikui nustumti mintis į šalį, mes manome, kad tokia strategija iš esmės veikia. O tai, kad galiausiai mes vis tiek prarandame savo minčių ir poelgių kontrolę, mes priimame kaip įrodymą, kad per mažai stengėmės jas nuslopinti, ir nesusimąstome, kad toks metodas neveikia. Tai mus verčia dar labiau stengtis ir pasmerkti save dar skaudesniam bumerango smūgiui.

PO MIKROSKOPU: KAS YRA JŪSŲ TROKŠTAMIAUSIŲ DALYKŲ SĄRAŠE?

Mokslas įrodė, kad uždrausdami kokį nors maisto produktą, mes tik dar labiau jo trokštame. Ar galėtumėte tai patvirtinti savo patirtimi? Ar kada nors bandėte numesti svorio, atsisakydami mėgstamo užkandžio? Jeigu taip, kiek laiko be jo ištvėrėte ir kuo viskas baigėsi? Ar šiuo metu sąmoningai ko nors nevalgote? Jeigu taip, ar toks draudimas nesustiprina troškimo juo pasimėgauti? Jeigu nesilaikote jokios dietos, ar yra koks nors produktas, kurį sau draudžiate? Ar pastangos numalšina jūsų norą?

Susitaikymo galia

Ką daryti su potraukiais ir troškimais, jei ne stumti juos į šalį? O gal geriau juos priimti? Tokią išvadą padarė mokslininkai, atlikę eksperimentą su šimtu studentų, kuriems buvo išdalytos permatomos dėžutės su „Hershey's Kisses" saldainiais, kurias jie turėjo nešiotis su savimi keturiasdešimt aštuonias valandas. (Norėdami išvengti sukčiavimo, tyrėjai slapta pažymėjo visus dėžutėje buvusius „bučinukus", kad joks studentas nepakeistų suvalgyto saldainio kitu.) Eksperimento organizatoriai į mūšį studentų neišleido beginklių; davė patarimų, kaip susitvardyti iškilus pagundai. Vieniems studentams jie patarė, kilus pagundai, nukreipti mintis kitur ir prasiblaškyti. Kitiems liepė pamėginti save nuo pagundos atkalbėti. Pavyzdžiui, pagalvoję: „Kaip skaniai atrodo tie šokoladiniai saldainiai. Suvalgysiu tik vieną!", jie turėtų mintyse pasakyti: „Tau negalima

valgyti šių saldainių, be to, tu jų visai nenori." Kitaip tariant, studentams buvo liepta daryti tai, kaip mes visi elgiamės, norėdami pažaboti savo apetitą.

Kiti studentai prieš tai išklausė paskaitą apie baltojo lokio fenomeną. Eksperimento organizatoriai jiems paaiškino, kaip veikia ironiškasis bumerangas, ir skatino nemėginti atsikratyti minčių apie šokoladą. Netgi atvirkščiai, ragino atkreipti dėmesį į tai, kada jie užsimano šokolado, ramiai priimti bet kokias su šokoladu susijusias mintis ir pojūčius, ***bet kartu neužmiršti, kad jie neprivalo jų klausyti ir tuo labiau – vykdyti.*** Nekontroliuodami minčių, jie turėjo kontroliuoti savo elgesį.

Po keturiasdešimt aštuonias valandas trukusio išbandymo, paaiškėjo, kad troškimas suvalgyti šokoladinių saldainių mažiausiai kankino tuos, kurie nemėgino slopinti savo minčių. Įdomu tai, kad tie studentai, kuriems buvo papasakota apie susitaikymo su savo mintimis strategiją, paprastai sunkiai sutvardydavo savo norus ko nors užkrimsti. Tiems smaguriams, kurie, pajutę pagundą, bandė galvoti apie ką nors kita arba atkalbėti save, žiauriai nesisekė. Tačiau vos tik jie liaudavosi slopinę savo mintis, sumažėdavo troškimas suvalgyti „bučinuką" ir jie mažiau nervinosi dėl to, kad turi dėžutę šokolado, bet negali jo valgyti. Neįtikėtina, bet nė vienas iš tų studentų, kurie vadovavosi susitaikymo su savo mintimis strategija, nesuvalgė nė vieno saldainio, nors dvi paras iš eilės varvino seilę spoksodami į žadamą atlygį.

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: PRIIMKITE SAVO TROŠKIMUS, BET NEPULKITE JŲ TENKINTI

Per tyrimą su „Hershy's" saldainiais studentams ne tik buvo papasakota apie baltojo lokio bumerango efektą, bet ir duotas patarimas, kaip vadovautis keturių pakopų strategija susidoroti su savo troškimais. Šią savaitę pamėginkite pritaikyti šį patarimą kovodami su savo galingiausia pagunda, nesvarbu, ar tai šokoladas, kapučinas, o gal elektroninio pašto tikrinimas.

1. Atkreipkite dėmesį į tai, kad galvojate apie pagundą arba jaučiate troškimą.
2. Susitaikykite su šia mintimi arba pojūčiu, nemėgindami iškart tos minties atsikratyti arba nuo jos save atkalbėti. Prisiminkite baltojo lokio bumerango efektą.
3. Pripažinkite, kad ne visada galite sukontroliuoti savo mintis ir jausmus, bet visuomet galite pasirinkti, ar daryti tai, ką jos siūlo.
4. Prisiminkite savo tikslą. Kad ir ką būtumėte sau pasižadėję, priminkite sau apie tai kaip tie studentai, kurie nuolat primindavo sau apie susitarimą nesuvalgyti nė vieno „Hershey's" saldainiuko.

Smagurė semiasi stiprybės iš „Hershey's Kisses"

Karolina džiaugėsi išgirdusi apie būdą atsispirti kasdieniam gundymui šokoladu. Darbe buvo įprasta ant stalo turėti dubenėlį sal-

dainių. Ant savo stalo Karolina saldainių neturėjo, bet susidurdavo su pagunda priėjusi prie bet kurio kolegos. Tai buvo nuolatinis jos streso šaltinis – nugalės save ar neatsispirs? Jeigu pasivaišins vienu saldainiu, ar nesugalvos kokio preteksto grįžti ir pasiimti dar vieno? Galiausiai priėjo tokią ribą, kad mieliau skambindavo vos už dešimties metrų sėdinčiam kolegai, kad tik išvengtų pilno pagundų dubenėlio. Kitą savaitę po to, kai mes kalbėjomės apie tyrimą su „Hershey's Kisses" saldainiais, gavau iš jos džiugų elektroninį laišką. Dabar ji galėjo drąsiai žiūrėti į saldainių dubenėlį ant kolegos stalo ir netgi pasilenkusi pauostyti juos, be jokios baimės, kad neatsispirs pagundai. Jos bendradarbiai prarydavo vis po vieną saldainį ir imdavo dejuoti, kad neteko valios jiems atsispirti. Tuo tarpu Karolina negalėjo atsistebėti savo geležine valia. Ji nežinojo, ar taip yra dėl to, kad ji pripažino savo troškimą, ar jos savitvardą sustiprino mintis apie studentus, kurie dvi paras su savimi nešiojosi „Hershey's Kisses" saldainių dėžutę, tačiau bet kuriuo atveju ji buvo labai patenkinta.

Studentai man dažnai sako, kad pasakojimas apie konkretų mokslinį tyrimą arba įsivaizdavimas, kad esi to tyrimo dalyvis, sustiprina jų valią. Gal pagundos akivaizdoje ir jums palengvėtų, prisiminus šį tyrimą?

Svorio metimas be jokios dietos

Ar įmanoma numesti svorio ir pagerinti sveikatos būklę neatsisakant jokių tukinančių produktų? Naujas požiūris į šią problemą leidžia manyti, kad įmanoma, ir aš nekalbu apie kokias nors stebuklingas piliules, kurios degina riebalus ir, jums miegant, kilnoja už jus svarmenis. Kvebeko Lavalio universiteto mokslininkai vykdė

unikalią programą ir daugiausia dėmesio skyrė tam, ką žmonės *turėtų* valgyti. Tyrimo dalyviams nebuvo išdaly ti draudžiamų maisto produktų sąrašai, jie nebuvo verčiami mažinti suvartojamų kalorijų kiekio. Užuot ėmęsi draudimų, mokslininkai aiškino tai, kokią naudą organizmui teikia maistas ir kokį malonumą jis teikia valgytojui. Be to, jie paprašė programos dalyvių pagalvoti, ką patys *galėtų* padaryti, kad jų sveikata pagerėtų (pavyzdžiui, daryti mankštą), užuot galvoję apie tai, ko nedaryti ir ko nevalgyti.

Iš esmės programa „aš nedarysiu" galios iššūkį paverčia „aš padarysiu" galios iššūkiu. Užuot liepę tramdyti savo apetitą, jie paragino daugiau galvoti apie sveikatą.

Šios naujoviškos programos rezultatai rodo, kad programa „aš padarysiu" vietoje „aš nedarysiu" veikia. Du trečdaliai programos metu sulieknėjusių dalyvių ir po šešiolikos mėnesių buvo išlaikę panašų svorį. (Palyginkite tai su savo paskutiniosios dietos rezultatais. Mano žiniomis, vidutiniam dietos besilaikančiam žmogui pakanka šešiolikos dienų, kad svoris grįžtų į pradinį lygį.) Dalyviai tvirtino, kad po šios programos jiems rečiau užeina nenumaldomas noras suvalgyti netinkamo maisto, lengviau neprarasti savitvardos tose situacijose, kuriose prarandame saiką ir persivalgome, pavyzdžiui, vakarėliuose arba kai jaučiame įtampą. Svarbiausia – tos moterys, kurios į maistą pradėjo žiūrėti atlaidžiau, numetė daugiausia svorio ir netgi pasibaigus šiai programai mažiau dėmesio skyrė stebėjimui, ką deda į burną.

VALIOS UGDYMO EKSPERIMENTAS: „AŠ NEDARYSIU“ PAKEISKITE „AŠ PADARYSIU“

Net ir nesilaikantieji jokių dietų gali pasimokyti iš to, kokios naudos gauname „aš nedarysiu“ pakeitę į „aš padarysiu“. Jeigu jums trūksta valios ko nors nedaryti, pamėginkite pakeisti savo požiūrį, taikydami tokią strategiją:

▲ *Kuo galėtumėte savo didįjį „aš nedarysiu“ iššūkį pakeisti kuo nors, kas patenkintų tuos pačius poreikius?* Dauguma blogų įpročių atsiranda siekiant patenkinti kokį nors poreikį – nuslopinti vidinę įtampą, pasilinksminti arba sulaukti pritarimo. Užuot draudę sau grįžti prie žalingo įpročio, pasistenkite pakeisti jį kuo nors kitu (tikėkimės, sveikesniu). Vienas iš mano studentų norėjo atsisakyti kavos ir kaip pakaitalą pradėjo gerti arbatą. Nauda buvo ta pati: jis galėjo padaryti pertraukėlę, arbata suteikdavo jam energijos, jos lengva buvo bet kur gauti, bet svarbiausia – ji neturi tiek kofeino.

▲ *Kuo galėtumėte užsiimti, jeigu atsikratytumėte blogo įpročio?* Dauguma mūsų priklausomybių atima daug jėgų ir laiko, kurį galėtume skirti kitiems dalykams. Kartais sutelkimas dėmesio į tai, ką galėtume padaryti, motyvuoja stipriau negu noras atsikratyti blogo įpročio. Viena mano studentė skundėsi, kad švaisto brangų laiką negalėdama atsiplėšti nuo televizijos realybės šou. Jai pavyko atsisakyti televizoriaus, kai nusprendė, kam norėtų skirti savo laisvalaikį: išmokti skaniau gaminti. (Iš pradžių realybės šou ji pakeitė kulinarinėmis laidomis, o vėliau pakilo nuo sofos ir nuėjo į virtuvę.)

▲ *Gal užtektų kitaip suformuluoti savo valios ugdymo iššūkį, kad „aš nedarysiu" virstų „aš padarysiu"?* Kartais tą patį elgesį galima įvardyti dviem skirtingais būdais. Pavyzdžiui, vienas mano studentas užsibrėžtą tikslą „nevėluoti" pakeitė į „atvykti pirmam" arba „atvykti penkiomis minutėmis anksčiau". Iš pirmo žvilgsnio skirtumo gal ir nematyti, bet jis jautėsi labiau motyvuotas nevėluoti, kai pavertė tai lenktynėmis, kuriose galėjo nugalėti. Jeigu galėtumėte sutelkti dėmesį į tai, ką norite padaryti, išvengtumėte ironiškojo bumerango keliamų pavojų.

Jeigu imsitės šio eksperimento, šią savaitę savo dėmesį sutelkite į teigiamus poelgius, o ne į draudimus. Savaitės pabaigoje apgalvokite, kaip jums sekėsi pradinį „aš nedarysiu" iššūkį pakeisti naujai suformuluotu „aš padarysiu".

PRAŠAU NERŪKYTI

Vašingtono universiteto Priklausomybės ligų tyrimo centro mokslininkė Sarah Bowen labai kruopščiai apgalvojo, kaip įrengti savo kankinimų kamerą. Ji pasirinko įprastą susirinkimų kambarį, kuriame tilptų ilgas stalas, prie kurio galėtų susėsti dvylika žmonių. Ji uždengė langus ir nukabino viską nuo sienų, kad niekas neblaškytų jos tiriamųjų dėmesio.

Vienas paskui kitą susirinko visi dalyviai. Jos prašymu, kiekvienas atsinešė po neatidarytą savo mėgstamos rūšies cigarečių pakelį. Visi jie norėjo mesti rūkyti, bet kol kas to nepadarė. Bowen jų

paprašė prieš susitikimą bent dvylika valandų nerūkyti, kad būtų tikra, jog jų organizmas reikalaus nikotino. Ji žinojo, kad tuo metu, kai susirinko, visi svajojo prisidegti cigaretę ir užtraukti dūmą.

Kai visi rūkoriai susirinko, Bowen juos susodino prie stalo. Visi susėdo veidu į sieną, kad nematytų vienas kito. Ji paprašė atidėti į šalį visas knygas, telefonus, maistą ir gėrimus, paskui išdalijo po rašiklį ir lapą popieriaus, kuriame turėjo atsakyti į klausimus. Nesvarbu, kas nutiktų, jie negalėjo kalbėtis tarpusavyje. Ir tada prasidėjo kankinimas.

„Išsitraukite savo cigarečių pakelį ir pasižiūrėkite į jį", – paliepė Bowen. Visi taip ir padarė. „Dabar apčiupinėkite jį", – nurodė, žinodama apie rūkančiųjų įprotį patrinti tarp pirštų pakelį, kad tabakas vienodai pasiskirstytų visoje cigaretėje. „Dabar nuimkite celofaną, – toliau komandavo ji, – o dabar atidarykite pakelį." Ji suko ratus aplink rūkalius, stebėdama, kaip jie vykdo jos komandas, pradedant tuo, kaip atsidarę pakelį įkvepia tabako aromato, kaip išsitraukia cigaretę, ją laiko, žiūri į ją ir uosto. Įsideda cigaretę tarp lūpų. Išsitraukia žiebtuvėlį. Prineša jį prie cigaretės, bet neuždega. Po kiekvieno žingsnio ji vertė eksperimento dalyvius sustoti ir keletą minučių palaukti. „Žmonėms tikrai nebuvo lengva, – pasakojo man Bowen. – Aš tiesiog mačiau jų troškimą ir kančią. Jie visais įmanomais būdais stengėsi atitraukti dėmesį nuo cigarečių: žaidė su rašikliais, dairėsi aplinkui, nenustygo vietoje." Boven nebuvo malonu stebėti rūkalių agoniją, bet jai reikėjo įsitikinti, kad jie kenčia nuo tokio stipraus troškimo, kuris gali niekais paversti jų norą mesti rūkyti. Tikrasis Bowen tikslas – ištirti, ar dėmesingas įsisąmoninimas padeda rūkoriams atsispirti troškimui.

Prieš kankinimo seansą pusei rūkančiųjų buvo trumpai paaiškinta vadinamoji „plaukimo ant potraukio bangos" technika. Juos pamokė, kad reikia visą dėmesį sutelkti į norą rūkyti, nebandant jo pakeisti kuo nors kitu arba jo atsikratyti. Mes jau matėme, kad toks metodas padeda lengviau susidoroti su nerimu ir maisto potraukiu.

Užuot bandydami atitraukti dėmesį arba laukę, kol noras pats praeis, jie turėtų labai atidžiai jį išstudijuoti. Kokios mintys dabar sukasi galvoje? Kokius pojūčius troškimas sukelia jūsų kūne? Gal pilve jaučiate šleikštulį arba maudimą? Gal jaučiate spaudimą plaučiuose, o gal gerklėje? Bowen paaiškino, kad noras pagaliau vis tiek praeina, nesvarbu, įgyvendinsite jį ar ne. Pajutus nenumaldomą norą, jį galima įsivaizduoti kaip bangą vandenyne. Ji kils vis aukštesnė, kol galiausiai lūš ir atslūgs. Rūkoriams patarė įsivaizduoti, tarsi jie šliuožtų šia banga – ne kovodami su ja, bet ir nepanerdami į ją. Bowen šios grupės eksperimento dalyvių paprašė šį „plaukimo ant potraukio bangos" metodą pritaikyti pajutus nenumaldomą troškimą.

Po pusantros valandos, kai rūkoriai jautėsi visiškai išsunkti, Bowen juos paleido iš kankinimų kameros. Ji neprašė jų nerūkyti ir nė nepasiūlė „plaukimo ant potraukio bangos" technikos taikyti kasdieniame gyvenime. Ji davė jiems paskutinę užduotį: suskaičiuoti, po kiek cigarečių per dieną jie surūkys per ateinančią savaitę, ir užrašyti, kokios buvo nuotaikos ir ar labai dažnai pajusdavo norą rūkyti.

Per pirmąsias dvidešimt keturias valandas skirtumo tarp abiejų grupių surūkytų cigarečių skaičiaus beveik nebuvo. Tačiau nuo kitos dienos „plaukimo ant potraukio bangos" grupė surūkė keliomis cigaretėmis mažiau, ir tai tęsėsi visą savaitę. Iki pat septintos dienos kontrolinė grupė nerodė jokių pokyčių, o „plaukimo" grupei surūkytų cigarečių skaičių pavyko sumažinti 37 proc. Dėmesingas savo troškimų įsisąmoninimas padėjo jiems žengti teisingus žingsnius siekiant mesti rūkyti. Bowen atidžiai ištyrinėjo, kaip rūkorių nuotaikas veikia jų potraukis rūkyti. Keista, bet toje grupėje, kuri taikė dėmesingo įsisąmoninimo metodą, ji nebepastebėjo tipinės koreliacijos tarp blogos nuotaikos ir pasidavimo pagundai. Nuo šiol, pajutę įtampą, jie ne visada automatiškai prisidegdavo cigaretę. Tai vienas iš geriausių „plaukimo ant potraukio bangos" šalutinių poveikių: jūs išmokstate priimti ir susitvarkyti su nemaloniomis ir

sudėtingomis mintimis bei pojūčiais, todėl jums nebereikia griebtis nesveiko įpročio, kad nusiramintumėte.

Nors šis rūkančiųjų tyrimas buvo tik mokslinis eksperimentas, o ne visa apimanti intervencinė programa, Bowen vadovauja ir ilgalaikėms programoms, skirtoms žmonėms, turintiems priklausomybę nuo įvairių narkotinių medžiagų. „Mes rodome žmonėms vaizdus ir paveiksliukus, užuot prieš nosį padėję tikrą potraukio objektą", – peikė tradicinius metodus Bowen ir apgailestavo, kad „dėl daugybės priežasčių negalime į tyrimą atsinešti kreko rūkymo vamzdelių".

Visai neseniai Bowen atliko tyrimą, per kurį atsitiktine tvarka 168 vyrai ir moterys buvo suskirstyti į dvi grupes: viena grupė nuo narkotinių medžiagų priklausomybės buvo gydoma tradiciniais būdais, o kitai taikyta dėmesingo įsisąmoninimo programa, mokanti žmones „plaukimo ant potraukio bangos" ir kitų streso bei potraukio malšinimo būdų. Atlikus pakartotinį tyrimą po keturių mėnesių, buvo nustatyta, kad dėmesingo įsisąmoninimo grupė daug rečiau patirdavo nenumaldomą potraukį. Palyginti su tradiciniais būdais gydytais narkomanais, tikimybė, kad jie atkristų, buvo gerokai mažesnė. Dar kartą pasitvirtino, kad dėmesingo įsisąmoninimo įgūdžiai nutraukia tiesioginį ryšį tarp pasijutimo blogai ir noro pasiduoti pagundai. „Plaukti ant potraukio bangos" išmokusiems žmonėms stresas nebepadidindavo rizikos atkristi.

VALIOS EKSPERIMENTAS: PLAUKITE ANT SAVO POTRAUKIO BANGOS

Kad ir koks būtų jūsų narkotikas, plaukimas ant potraukio bangos gali padėti jį įveikti nepasidavus pagundai. Kai jus užvaldo nenumaldomas troškimas, minutėlę stabtelėkite ir įsiklausykite į savo kūno pojūčius. Kaip jaučiate savo potraukį? Gal jums karšta ar šalta? Ar jaučiate, kad kuri nors kūno dalis būtų įsitempusi? Ar pasikeitė jūsų širdies ritmas, kvėpavimas? Gal ką nors jaučiate pilve? Pagalvokite apie savo pojūčius bent vieną minutę. Atkreipkite dėmesį, ar šie pojūčiai stiprėja, ar kaip nors keičiasi. Iškart nepatenkinus savo potraukio, noras gali sustiprėti, kaip dėmesio nesulaukiančiam vaikui gali kilti susierzinimo priepuolis. Pažiūrėkite, ar galite ištverti šiuos pojūčius nebandydami jų nustumti šalin, bet kartu ir nepatenkindami savo noro. Mokantis plaukti ant potraukio bangos labai padeda kvėpavimas. Nepamiršdami jaučiamo potraukio, galite stebėti savo kvėpavimą, atkreipdami dėmesį į tai, ką jaučiate įkvėpdami ir iškvėpdami orą.

Pirmą kartą išbandę šį metodą, galite plaukti ant potraukio bangos, bet paskui vis tiek *pasiduoti* pagundai. Bowen rūkančiųjų tyrimo dalyviai, visi kaip vienas, išėję iš jos kankinimų kameros, iškart užsirūkė. Tačiau po pirmos nesėkmės dar neskelbkite griežto verdikto. Išmokti plaukti ant potraukio bangos reikia laiko, kaip ir bet kuriai kitai savikontrolės formai. Norite išmėginti šį metodą ir patobulinti įgūdžius anksčiau, negu jus užvaldys nenumaldomas troškimas? Pajusti, kaip šis metodas veikia, galite paprasčiausiai ramiai atsisėdę ir palaukę, kol užeis noras, pasikasyti nosį, užsikelti koją ant kojos ar pakeisti pozą. Šiam norui lygiai taip pat pritaikykite „plaukimo“ metodą – įsijauskite į jį, bet neskubėkite jo patenkinti.

Kaip sutramdyti norą kritikuoti

Teresa žinojo, kad jos įprotis nuolat kritikuoti savo vyrą, kenkė jų santykiams. Jie buvo vedę jau penkerius metus, bet pastaraisiais metais jų santykiai tapo įtempti. Jie dažnai ginčydavosi, ką reikia padaryti namuose ir kaip auklėti keturmetį sūnų. Teresą erzino tai, kad jos vyras nuolat ką nors padaro ne taip. Tuo tarpu jam pabodo nuolat būti kritikuojamam ir nė karto nesulaukti padėkos. Nors labai norėjo, kad vyro elgesys pasikeistų, Teresa suprato, kad grėsmę jų santuokai kelia jos pačios elgesys.

Ji nusprendė išmėginti plaukimo ant potraukio bangos metodą ir nepasiduoti pagundai kritikuoti. Pajutusi tokį norą, ji jausdavo, kaip kūnas įsitempia. Stipriausiai įsitempdavo žandikaulio, veido ir krūtinės raumenys. Ji stebėdavo, kaip kyla susierzinimas ir nepasitenkinimas. Jausdavosi taip, tarsi kiltų karštis ir kraujo spaudimas. Atrodė, tarsi kritiką, it kokį garą, turėtų išleisti iš savo organizmo, tarsi ji turėtų išsiveržti kaip lava iš ugnikalnio. Jai rodės, kad jeigu garsiai neišrėš savo nusiskundimo, šis tarsi pūlinys sprogs jos viduje. Teresa nusprendė patikrinti, ar noras pakritikuoti nepraeis savaime, kaip bet kuris kitas potraukis, jeigu jo neskubi patenkinti. Plaukdama ant savo potraukio bangos Teresa leido sau kritikuoti vyrą mintyse. Kartais tai atrodydavo kvaila, o kartais net labai tikroviška. Bet kuriuo atveju ji nebeišsakydavo savo minčių garsiai ir nebesileisdavo į ilgus ginčus. Tada savo susierzinimą ji įsivaizduodavo kaip bangą ir žiūrėdavo, kaip toji atslūgsta. Ji pastebėjo, kad įkvėpus ir uždarius troškimą savyje, jis pamažu silpsta ir visai išnyksta.

Plaukimo ant potraukio bangos metodą galima taikyti ne tik norint atsikratyti priklausomybės; jis gali padėti susitvarkyti su bet kuriuo destruktyviu troškimu.

VIDINIS SUSITAIKYMAS IR IŠORINIS KONTROLIAVIMAS

Kai pradėsite eksperimentuoti su susitaikymo galia, labai svarbu nepamiršti, kad priešingas dalykas minčių slopinimui nėra savęs pateisinimas arba pasidavimas savo potraukiui. Visi sėkmingai veikiantys intervenciniai metodai, apie kuriuos skaitėte šiame skyriuje, pradedant susitaikymu su nerimo jausmu ir su savo troškimais, atsisakymas ribojančių dietų ir plaukimas ant potraukio bangos, moko žmones atsisakyti noro griežtai kontroliuoti savo *vidinius* pojūčius. Jie neskatina žmonių patikėti pačiomis liūdniausiomis mintimis ir liautis kontroliavus savo elgesį. Socialinio nerimo kamuojamam žmogui niekas neliepia sėdėti namuose ir visko bijoti, kaip ir norinčiųjų sulieknėti niekas neverčia pusryčiams, pietums ir vakarienei kimšti nesveikus užkandžius, o sveikstantiems narkomanams nepataria: „Imk ir apsisvaigink, jeigu nori!"

Daugeliu atveju šios intervencinės programos sujungė tai, ką mes jau ir taip žinojome apie žmogaus valią. Jos remiasi žmogaus proto gebėjimu smalsiai save stebėti, bet ne teisti. Jos moko, kaip kovoti su didžiausiais valios priešais: pagunda patirti malonumą, savikritika ir stresu.

Pabaigos žodis

Stengdamiesi kontroliuoti savo mintis ir jausmus, paprastai sulaukiame priešingo efekto, negu dauguma žmonių tikisi. Užuot iš to pasimokę, dauguma mūsų kartojame tą pačią klaidą, atkakliai laikydamiesi šios apgaulingos taktikos. Mes ir toliau bergždžiai stengiamės slopinti savo nepageidaujamas mintis ir jausmus, kad apsisaugotume nuo tykančių pavojų. Jeigu iš tikrųjų norime rasti sielos ramybę ir išsiugdyti stipresnę savitvardą, turime pripažinti, kad negalime kontroliuoti to, kas mums šauna į galvą. Galime tik pasirinkti, ar savo mintimis tikėti ir ar imtis veiksmų.

SKYRIAUS SANTRAUKA

Pagrindinė mintis Bandymas nuslopinti mintis, emocijas ir troškimus atsisuka prieš mus pačius ir tik padidina tikimybę, kad galvosite, jausite ir darysite tai, ko labiausiai norėtumėte išvengti.

Po mikroskopu

- ▲ *Ištirkite ironiškąjį bumerangą.* Ar vengiate apie ką nors galvoti? Ar tokių minčių slopinimas padeda, o gal mintys, bandant jas išmesti iš galvos, grįžta tik sustiprėjusios?
- ▲ *Kas yra jūsų karščiausių norų sąraše?* Sprendžiant iš jūsų patirties, ar ką nors draudžiant troškimas tai gauti tik sustiprėja?

Valios ugdymo eksperimentai

- ▲ Jauskite tai, ką jaučiate, bet netikėkite viskuo, ką galvojate. Kai užplūsta nepageidaujamos ar liūdnos mintys, atkreipkite dėmesį į savo kūno pojūčius. Tada sutelkite dėmesį į kvėpavimą ir įsivaizduokite, kaip mintys atslūgsta arba išgaruoja.
- ▲ Susitaikykite su savo troškimais, tik nepulkite jų tenkinti. Užėjus nenumaldomam norui, sąmoningai atkreipkite į jį dėmesį ir nebandykite jo nuslopinti, ieškodami, kuo prasiblaškyti, arba mėgindami jį užginčyti. Prisiminkite apie baltojo lokio bumerango efektą ir nepamirškite, kad jūsų tikslas – atsispirti pagundai.
- ▲ *Plaukite ant potraukio bangos* Kai apima nenumaldomas potraukis, galvokite apie savo fizinius pojūčius ir perplaukite potraukį kaip bangą, nesistengdami nei jo atstumti, nei jam pasiduoti.

10

BAIGIAMOSIOS MINTYS

Mes pradėjome savo kelionę nuo pasivaikščiojimo Serengečio savanoje, kur mus vijosi kardadantis tigras. O dabar, versdami paskutinius šios knygos puslapius, savo kelionę baigiame. Per ją mes susipažinome su šimpanzėmis, pademonstravusiomis nepaprastą savitvardą, kai dauguma žmonių buvo visiškai praradę savikontrolę. Aplankėme laboratorijas, kuriose dietos besilaikantys žmonės turėjo atsispirti šokoladiniam tortui, kur nerimo kamuojami žmonės patyrė akistatą su savo baimėmis. Stebėjome, kaip neurologai smegenyse atranda žadamo atlygio centrą, o neurorinkodaros specialistai – jo teikiamą naudą. Susipažinome su daugybe intervencinių metodų, kurie pasididžiavimą, atlaidumą, mankštą, meditaciją, visuomenės spaudimą, pinigus, miegą ir netgi Dievą panaudoja tam, kad priverstų žmones pasikeisti. Susitikome su psichologais, kurie žiurkes purtė elektra, rūkorius kankino, o keturmečius gundė zefyrais – ir visa tai buvo daroma dėl valią tyrinėjančio mokslo.

Tikiuosi, ši knyga sudomino labiau nei tik sužadino smalsumą pamatyti stulbinantį mokslo pasaulį. Kiekvienas iš čia aprašytų mokslinių tyrimų atskleidžia ką nors apie mus ir mūsų pačių valios iššūkius. Jie padeda atpažinti visiems mums įgimtą gebėjimą save kontroliuoti, nors kartais tam prireikia daug pastangų. Jie mums

padeda suprasti savo klaidas ir parodo galimą išeitį. Jie netgi atskleidžia tai, ką reiškia būti žmogumi. Pavyzdžiui, mes ne kartą įsitikinome, kad esame ne viena, o daug skirtingų asmenybių. Tokia jau žmogaus prigimtis, kad viena mūsų pusė nori iškart patirti malonumą, o kita siekia ilgalaikių, kilnesnių tikslų. Mes gimėme tam, kad susigundytume ir kad atsispirtume pagundai. Jausti įtampą, baimę ir netekti savitvardos lygiai taip pat žmogiška, kaip rasti jėgų nusiraminti ir jaustis atsakingam už savo sprendimus. Savikontrolė priklauso nuo to, kaip gerai suprantame skirtingus savo poreikius, o ne nuo noro pakeisti savo prigimtį. Kasdienėje kovoje dėl savitvardos mūsų ginklai – kaltės jausmas, stresas ir gėda, – dažniausiai naudojami prieš pačius save, nepadeda. Stipriausią valią turintys žmonės nekariauja vidinių karų. Jie išmokę priimti savo skirtingus ir dažnai vienas kitam prieštaraujančius „aš" ir susigyventi su jais.

Jeigu ir *yra* stebuklingas būdas savitvardai sustiprinti, tai mokslas nurodo tik vieną: mūsų dėmesio galia. Tik sutelkę dėmesį, atpažinsite, kad priimate svarbų sprendimą, o ne skrendate per gyvenimą įjungę autopilotą. Reikia pastebėti, kaip leidžiate sau atidėlioti ir vilkinti darbus arba kaip savo geru elgesiu bandote pateisinti savo įgeidžių tenkinimą. Reikia suvokti, kad žadamas atlygis ne visuomet duoda tai, ko iš jo tikitės, ir kad jūsų būsimasis „aš" nėra nei superherojus, nei nepažįstamasis. Reikia išsiaiškinti, kas jus supančiame pasaulyje, pradedant pardavėjų gudrybėmis ir baigiant socialiniu įrodymu, daro didžiausią įtaką jūsų elgesiui. Privalote sustoti ir įsiklausyti, pajusti savo troškimus, o ne stengtis atitraukti nuo jų dėmesį arba jiems pasiduoti. Turite prisiminti, ko iš tiesų norite ir nuo ko iš tikrųjų pasijustumėte geriau. Savistaba ir savęs suvokimas yra tai, kuo bet kada galite pasikliauti, kai sunku ir kai labiausiai reikia pagalbos. Ir tai geriausias valios apibrėžimas, kokį galiu sugalvoti.

Pabaigos žodis

Kaip tikra mokslininkė savo „Valios mokslo" kursą aš visuomet užbaigiu apklausdama studentus, kas jiems pasirodė svarbiausia iš to, ką sužinojo ir kokius eksperimentus patys atliko. Visai neseniai vienas mano draugas, taip pat mokslininkas, pasakė, kad visai logiška būtų knygą apie mokslo idėjas užbaigti tokiais žodžiais: *„Padarykite savo išvadas."* Todėl, nors man ir labai norisi viską apibendrinti, aš pasitelksiu savo „nedarysiu" galią, ir vietoj to jūsų paklausiu:

- ▲ Ar pasikeitė jūsų nuomonė apie valią ir savikontrolę?
- ▲ Kuris valios ugdymo eksperimentas jums labiausiai padėjo?
- ▲ Kas jus labiausiai nustebino ir įkvėpė?
- ▲ Ką pritaikysite savo gyvenime?

Judėdami pirmyn nepamirškite mąstyti kaip mokslininkas. Išmėginkite naujus dalykus, rinkite pats duomenis, įsiklausykite į įrodymus. Būkite atviri stebinančioms idėjoms, mokykitės ir iš savo klaidų, ir iš pergalių. Laikykitės to, kas jums padeda, ir pasidalykite savo patirtimi su kitais. Turint omenyje mūsų žmogiškas keistenybes ir šiuolaikinio pasaulio teikiamas pagundas, tai geriausia, ką galime padaryti, o jeigu dar būsime smalsūs ir sau gailestingi, to tikrai turėtų pakakti.

PADĖKOS

Visiems savo artimiesiems aš jau kruopščiai padėkojau ankstesnėje knygoje, o nuo to laiko niekas nepasikeitė – aš vis dar esu jums be galo dėkinga už visą gyvenimą juntamą paramą. Todėl dabar norėčiau padėkoti naujiems žmonėms, be kurių pagalbos nebūtų šios knygos:

Savo agentui Tedui Weinsteinui, kuris bet kuriam rašančiajam būtų pats geriausias advokatas. Jam turiu dėkoti už pagalbą formuluojant pasiūlymą, už tai, kad padėjo knygai rasti geriausią leidėją ir redaktorių, už tai, kad prižiūrėjo, kad nevilkinčiau darbo ir baigčiau jį laiku.

Visai „Avery" leidyklos komandai ir ypač savo redaktorei Rachel Holtzman už tikėjimą šia knyga, už puikius su redagavimu susijusius patarimus ir (nė kiek ne mažiau) už tai, kad su humoru priėmė tyrimą apie zefyrais gundomus vaikus. Bijau pagalvoti, kas būtų nutikę knygai, jeigu rankraštis būtų patekęs į rankas to, kuris nemėgsta mokslo.

Mano pirmųjų rankraščių skaitytojams: Brianui Kiddui, kuris su neblėstančiu entuziazmu skaitė kiekvieną žodį ir juokėsi iš visų juokelių, ir Constance Hale, kurios įžvalgūs patarimai man padėjo išvengti netvarkos.

Iliustratorei Tinai Pavlatos iš „Visual Anatomy Limited" už šioje knygoje panaudotus puikius galvos smegenų piešinius ir už neišsenkančią kantrybę, kai prašinėdavau nupiešti smegenų kaktinę žievę šiek tiek kitu kampu.

Visiems mokslininkams, kurie su manimi kalbėjosi telefonu, bendravo asmeniškai ar elektroniniais laiškais, padėjo rašant šią konkrečią knygą arba per daugelį metų suformavo mano supratimą apie mokslą. Dėkoju Jo Bartonui, Sarah Bowen, Danieliui Effronui,

Jamesui Erskine'ui, Halui Ersneriui-Hershfieldui, Matthew Gailliotui, Philippe'ui Goldinui, Jamesui Grossui, Kate Janse Van Rensburg, Brianui Knutsonui, Jasonui Lillisui, Antoine'ui Lutzui, Traci Mann, Benoît Moninui, Kristin Neff, Robertui Sapolsky, Suzanne Segerstrom, Brianui Shelley ir Gregui Waltonui. Nuoširdžiai dėkoju už jūsų indėlį į mokslą ir labai atsiprašau, jeigu suklydau aprašydama jūsų mokslo darbo niuansus.

Savo bičiuliams iš Stanfordo universiteto už ilgametę paramą mano pedagoginiam darbui. Labai ačiū Stanfordo universiteto tęstinėms studijoms už tai, kad augino mano „Valios mokslą", ir ypač dekano pavaduotojui ir direktoriui Danui Colmanui, kuris pirmasis pritarė šio kurso idėjai; taip pat Stanfordo Mokymo ir mokymosi centrui, Medicinos mokyklos sveikatos gerinimo programai, Stanfordo Užuojautos ir altruizmo tyrimo ir edukacijos centrui ir, be abejo, Psichologijos pirmajai programai už visas reikalingas priemones, galimybes ir padrąsinimą tapti geresne mokytoja.

Paskutinis ir pats didžiausias „ačiū" skirtas visiems studentams, išklausiusiems „Valios mokslo" kursą. Be jų nebūtų ir šios knygos. Ypač dėkoju tiems, kurie uždavinėjo klausimus, kurie prieš pilną auditoriją nepažįstamų žmonių išdrįso pasidalyti savo asmenine patirtimi ir kurie į paskutinę paskaitą atsinešė namuose pasigamintų saldainių, kad mes visi drauge galėtume pasipraktikuoti ugdyti – arba tam kartui pamiršti – savo valios galias ir atšvęsti.

NUORODOS

Įžanga. Tai, kas svarbiausia apie valią

1 p. – *Apklausa dėl valios:* 2010 American Psychological Association. „Americans Report Willpower and Stress as Key Obstacles to Meeting Health-Related Resolutions." National U.S. survey conducted by Harris Interactive, 3/2–3/4/2010.

4 p. – *Besididžiuojantys stipria valia pirmieji praranda savitvardą:* Nordgren, L. F., F. van Harreveld ir J. van der Pligt. „The Restraint Bias: How the Illusion of Self-Restraint Promotes Impulsive Behavior." *Psychological Science* 20 (2009): 1523–1528. Dar žr. Saito, H., Y. Kimura, S. Tashima, N. Takao, A. Nakagawa, T. Baba ir S. Sato. „Psychological Factors That Promote Behavior Modification by Obese Patients." *BioPsychoSocial Medicine* 3 (2009): 9.

Pirmas skyrius. Darysiu, nedarysiu, noriu: kas yra valia ir kodėl ji tokia svarbi

11 p. – *Kaip dėl sudėtingėjančio socialinio gyvenimo vystėsi smegenys:* Dunbar, R. I. M. „The Social Brain: Mind, Language, and Society in Evolutionary Perspective." *Annual Review of Anthropology* 32 (2003): 163–181. Dar žr. Dunbar, R. I. M. ir S. Shultz. „Evolution in the Social Brain." *Science* 317 (2007): 1344–1347.

12 p. – *Savikontrolės nauda:* Tangney, J. P., R. F. Baumeister ir A. L. Boone. „High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success." *Journal of Personality* 72 (2004): 271–324. Dar žr. Kern, M. L. ir H. S. Friedman. „Do Conscientious Individuals Live Longer? A Quantitative Review." *Health Psychology* 27 (2008): 505–512.

12 p. – *Savikontrolė ir sėkmė moksle:* Duckworth, A. L. ir M. E. Seligman. „Self-Discipline Outdoes IQ in Predicting Academic Performance of Adolescents." *Psychological Science* 16 (2005): 939–944.

12 p. – *Savikontrolė ir lyderystė:* Kirkpatrick, S. A. ir E. A. Locke. „Leadership: Do Traits Matter?" *Academy of Management Executive* 5 (1991): 48–60.

12 p. – *Savikontrolė ir santuoka:* Tucker, J. S., N. R. Kressin, A. Spiro ir J. Ruscio. „Intrapersonal Characteristics and the Timing of Divorce: A Prospective Investigation." *Journal of Social and Personal Relationships* 15 (1998): 211–225.

13 p. – *Kaktinė smegenų žievė mus verčia siekti aukštesnių tikslų:* Sapolsky, R. M. „The Frontal Cortex and the Criminal Justice System." *Philosophical*

Transactions of the Royal Society of London. Series B, Biological Sciences 359 (2004): 1787–1796.

14 p. – *Skirtingų kaktinės smegenų žievės sričių specializacija:* Suchy, Y. „Executive Functioning: Overview, Assessment, and Research Issues for Non-Neuropsychologists." *Annals of Behavioral Medicine* 37 (2009): 106–116.

14 p. – *Phineaso Gage'o atvejo aprašymas:* „A 150th Retrospective." *Journal of the History of the Neurosciences: Basic and Clinical Perspectives* 9 (2000): 46–66.

15 p. – *Gage'o gydytojo ligos aprašymas:* Harlow, J. M. „Passage of an Iron Rod through the Head." *Boston Medical and Surgical Journal* 39 (1848): 389–393.

16 p. – *Kaip vystėsi žmogaus smegenys:* Cohen, J. D. „The Vulcanization of the Human Brain: A Neural Perspective on Interactions Between Cognition and Emotion." *Journal of Economic Perspectives* 19 (2005): 3–24.

17–18 p. – *Dviejų protų problema:* Cohen, J. D. „Neural Perspective on Cognitive Control and the Multiplicity of Selves" (Invited Address at the Annual Meeting of the American Psychological Association, San Diego, California, August 13, 2010).

18 p. – *Kai dėl ligos prarandamas baimės jausmas:* Anson, J. A. ir D. T. Kuhlman. „Post-Ictal Kluver-Bucy Syndrome after Temporal Lobectomy." *Journal of Neurology, Neurosurgery & Psychiatry* 56 (1993): 311–313.

18 p. – *Kaip skausmas atgraso nuo pirkimo:* Knutson, B., S. Rick, G. E. Wimmer, D. Prelec ir G. Loewenstein. „Neural Predictors of Purchases." *Neuron* 53 (2007): 147–156.

20 p. – *Maisto pasirinkimas:* Wansink, B. ir J. Sobal. „Mindless Eating." *Environment and Behavior* 39 (2007): 106–123.

21 p. – *Išsiblaškymas ir impulsyvus pasirinkimas:* Shiv, B. ir A. Fedorikhin. „Heart and Mind in Conflict: The Interplay of Affect and Cognition in Consumer Decision Making." *Journal of Consumer Research* 26 (1999): 278–292. Dar žr. Shiv, B. ir S. M. Nowlis. „The Effect of Distractions While Tasting a Food Sample: The Interplay of Informational and Affective Components in Subsequent Choice." *Journal of Consumer Research* 31 (2004): 599–608.

24 p. – *Apgaulė keičia smegenis:* Taubert, M., B. Draganski, A. Anwander, K. Muller, A. Horstmann, A. Villringer ir P. Ragert. „Dynamic Properties of Human Brain Structure: Learning-Related Changes in Cortical Areas and Associated Fiber Connections." *Journal of Neuroscience* 30 (2010): 11670–11677.

24 p. – *Atminties lavinimo žaidimai keičia smegenis:* Takeuchi, H., A. Sekiguchi, Y. Taki, S. Yokoyama, Y. Yomogida, N. Komuro, T. Yamanouchi, S. Suzuki ir R. Kawashima. „Training of Working Memory Impacts Structural Connectivity." *Journal of Neuroscience* 30 (2010): 3297–3303.

24 p. – *Meditacijos nauda:* Brefczynski-Lewis, J. A., A. Lutz, H. S. Schaefer, D. B. Levinson ir R. J. Davidson. „Neural Correlates of Attentional Expertise

in Long-Term Meditation Practitioners." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 104 (2007): 11483–11488. Dar žr. Baron Short, E., S. Kose, Q. Mu, J. Borckardt, A. Newberg, M. S. George ir F. A. Kozel. „Regional Brain Activation During Meditation Shows Time and Practice Effects: An Exploratory fMRI Study." *Evidence-based Complementary and Alternative Medicine* 7 (2007): 121–127. Dar žr. Moore, A. ir P. Malinowski. „Meditation, Mindfulness and Cognitive Flexibility." *Consciousness and Cognition* 18 (2009): 176–186.

24–25 p. – *Meditacija ir smegenys:* Luders, E., A. W. Toga, N. Lepore ir C. Gaser. „The Underlying Anatomical Correlates of Long-Term Meditation: Larger Hippocampal and Frontal Volumes of Gray Matter." *Neuroimage* 45 (2009): 672–678. Dar žr. Holzel, B. K., U. Ott, T. Gard, H. Hempel, M. Weygandt, K. Morgen ir D. Vaitl. „Investigation of Mindfulness Meditation Practitioners with Voxel-Based Morphometry." *Social Cognitive and Affective Neuroscience* 3 (2008): 55–61. Dar žr. Lazar, S. W., C. E. Kerr, R. H. Wasserman, J. R. Gray, D. N. Greve, M. T. Treadway, M. McGarvey, et al. „Meditation Experience Is Associated with Increased Cortical Thickness." *NeuroReport* 16 (2005): 1893–1897. Dar žr. Pagnoni, G. ir M. Cekic. „Age Effects on Gray Matter Volume and Attentional Performance in Zen Meditation." *Neurobiology of Aging* 28 (2007): 1623–1627.

27 p. – *Meditacija ir savikontrolė:* Tang, Y. Y., Q. Lu, X. Geng, E. A. Stein, Y. Yang ir M. I. Posner. „Short-Term Meditation Induces White Matter Changes in the Anterior Cingulate." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 107 (2010): 15649–15652.

27 p. – *Meditacija ir savęs suvokimas:* Holzel, B. K., J. Carmody, M. Vangel, C. Congleton, S. M. Yerramsetti, T. Gard ir S. W. Lazar. „Mindfulness Practice Leads to Increases in Regional Brain Gray Matter Density." *Psychiatry Research* 191 (2011): 36–43.

Antras skyrius. Valios instinktas: mūsų organizmas iš prigimties geba atsispirti sūrio pyragui

32 p. – *„Kovok arba bėk" streso reakcija:* Sapolsky, R. M. *Why Zebras Don't Get Ulcers: An Updated Guide to Stress, Stress Related Diseases, and Coping.* 2nd ed. New York: W. H. Freeman, 1998.

33 p. – *Stresas silpnina kaktinės smegenų žievės darbą:* Arnsten, A. F. „Stress Signaling Pathways That Impair Prefrontal Cortex Structure and Function." *Nature Reviews Neuroscience* 10 (2009): 410–422.

35 p. – *„Sustok ir planuok" reakcija:* Segerstrom, S. C., J. K. Hardy, D. R. Evans ir N. F. Winters. „Pause and Plan: Self-Regulation and the Heart." In: Gendolla, G. ir R. Wright, eds. *Motivational Perspectives on Cardiovascular Response.* Washington, DC: American Psychological Association, in press.

37 p. – *Savikontrolei reikia energijos:* Madsen, P. L., S. G. Hasselbalch, L. P. Hagemann, K. S. Olsen, J. Bulow, S. Holm, G. Wildschiodtz, O. B. Paulson ir N. A. Lassen. „Persistent Resetting of the Cerebral Oxygen/Glucose Uptake Ratio by Brain Activation: Evidence Obtained with the Kety-Schmidt Technique." *Journal of Cerebral Blood Flow and Metabolism* 15 (1995): 485–491.

38 p. – *Kad atsispirtum saldumynams, reikia padidinti širdies ritmo kintamumą:* Segerstrom, S. C. ir L. S. Nes. „Heart Rate Variability Reflects Self-Regulatory Strength, Effort, and Fatigue." *Psychological Science* 18 (2007): 275–281.

39 p. – *Širdies ritmo kintamumas padeda atspėti, kurie alkoholikai išliks blaivūs:* Ingjaldsson, J. T., J. C. Laberg ir J. F. Thayer. „Reduced Heart Rate Variability in Chronic Alcohol Abuse: Relationship with Negative Mood, Chronic Thought Suppression, and Compulsive Drinking." *Biological Psychiatry* 54 (2003): 1427–1436.

39 p. – *Aukštas širdies ritmo kintamumas stiprina savikontrolę:* Thayer, J. F., A. L. Hansen, E. Saus-Rose ir B. H. Johnsen. „Heart Rate Variability, Prefrontal Neural Function, and Cognitive Performance: The Neurovisceral Integration Perspective on Self-Regulation, Adaptation, and Health." *Annals of Behavioral Medicine* 37 (2009): 141–153.

39 p. – *Aukštas širdies ritmo kintamumas stiprina ištvermę:* Segerstrom, S. C. ir L. S. Nes. „Heart Rate Variability Reflects Self-Regulatory Strength, Effort, and Fatigue." *Psychological Science* 18 (2007): 275–281. Dar žr. Geisler, F. C. M. ir T. Kubiak. „Heart Rate Variability Predicts Self-Control in Goal Pursuit." *European Journal of Personality* 23 (2009): 623–633.

39 p. – *Depresija, nuotaikų svyravimai ir širdies ritmo kintamumas:* Taylor, C. B. „Depression, Heart Rate-Related Variables and Cardiovascular Disease." *International Journal of Psychophysiology* 78 (2010): 80–88. Dar žr. Grippo, A. J., C. S. Carter, N. McNeal, D. L. Chandler, M. A. Larocca, S. L. Bates ir S. W. Porges. „24-Hour Autonomic Dysfunction and Depressive Behaviors in an Animal Model of Social Isolation: Implications for the Study of Depression and Cardiovascular Disease." *Psychosomatic Medicine* (2010).

39 p. – *Chroniški skausmai, ligos ir širdies ritmo kintamumas:* Solberg Nes, L., C. R. Carlson, L. J. Crofford, R. de Leeuw ir S. C. Segerstrom. „Self-Regulatory Deficits in Fibromyalgia and Temporomandibular Disorders." *Pain* 151 (2010): 37–44.

39 p. – *Meditacija didina širdies ritmo kintamumą:* Peressutti, C., J. M. MartinGonzalez, J. M. García-Manso ir D. Mesa. „Heart Rate Dynamics in Different Levels of Zen Meditation." *International Journal of Cardiology* 145 (2010): 142–146. Dar žr. Tang, Y.-Y., Y. Ma, Y. Fan, H. Feng, J. Wang, S. Feng, Q. Lu, et al. „Central and Autonomic Nervous System Interaction Is Altered by Short-Term Meditation." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 106 (2009): 8865–8870.

40 p. – *Kvėpavimas ir širdies ritmo kintamumas:* Song, H.-S. ir P. M. Lehrer. „The Effects of Specific Respiratory Rates on Heart Rate and Heart Rate Variability." *Applied Psychophysiology and Biofeedback* 28 (2003): 13–23.

40 p. – *Kvėpavimas padeda gydant potrauminio streso sindromą ir priklausomybę nuo narkotinių medžiagų:* Zucker, T., K. Samuelson, F. Muench, M. Greenberg ir R. Gevirtz. „The Effects of Respiratory Sinus Arrhythmia Biofeedback on Heart Rate Variability and Post-traumatic Stress Disorder Symptoms: A Pilot Study." *Applied Psychophysiology and Biofeedback* 34 (2009): 135–143.

42–43 p. – *Darykite savikontrolės mankštą:* Oaten, M. ir K. Cheng. „Longitudinal Gains in Self-Regulation from Regular Physical Exercise." *British Journal of Health Psychology* 11 (2006) 717–733.

42 p. – *Mankšta ir troškimai:* Janse Van Rensburg, K., A. Taylor ir T. Hodgson. „The Effects of Acute Exercise on Attentional Bias Towards Smoking-Related Stimuli During Temporary Abstinence from Smoking." *Addiction* 104 (2009): 1910–1917. Dar žr. Taylor, A. H. ir A. J. Oliver. „Acute Effects of Brisk Walking on Urges to Eat Chocolate, Affect, and Responses to a Stressor and Chocolate Cue. An Experimental Study." *Appetite* 52 (2009): 155–160.

42 p. – *Mankšta yra antidepresantas:* Nabkasorn, C., N. Miyai, A. Sootmongkol, S. Jun-prasert, H. Yamamoto, M. Arita ir K. Miyashita. „Effects of Physical Exercise on Depression, Neuroendocrine Stress Hormones and Physiological Fitness in Adolescent Females with Depressive Symptoms." *The European Journal of Public Health* 16 (2006): 179–184.

43 p. – *Mankšta ir širdies ritmo kintamumas:* Hansen, A. L., B. H. Johnsen, J. J. Sollers, K. Stenvik ir J. F. Thayer. „Heart Rate Variability and Its Relation to Prefrontal Cognitive Function: The Effects of Training and Detraining." *European Journal of Applied Physiology* 93 (2004): 263–272.

43 p. – *Mankšta ir smegenys:* Colcombe, S. J., K. I. Erickson, N. Raz, A. G. Webb, N. J. Cohen, E. McAuley ir A. F. Kramer. „Aerobic Fitness Reduces Brain Tissue Loss in Aging Humans." *The Journals of Gerontology Series A: Biological Sciences and Medical Sciences* 58 (2003): M176–M180. Dar žr. Colcombe, S. J., K. I. Erickson, P. E. Scalf, J. S. Kim, R. Prakash, E. McAuley, S. Elavsky, et al. „Aerobic Exercise Training Increases Brain Volume in Aging Humans." *The Journals of Gerontology Series A: Biological Sciences and Medical Sciences* 61 (2006): 1166–1170. Dar žr. Hillman, C. H., K. I. Erickson ir A. F. Kramer. „Be Smart, Exercise Your Heart: Exercise Effects on Brain and Cognition." *Nature Reviews Neuroscience* 9 (2008): 58–65.

43 p. – *Kam padeda penkių minučių mankšta:* Barton, J. ir J. Pretty. „What Is the Best Dose of Nature and Green Exercise for Improving Mental Health? A Multi-Study Analysis." *Environmental Science & Technology* 44 (2010): 3947–3955.

46 p. – *Miegas ir energija:* Spiegel, K., E. Tasali, R. Leproult ir E. Van Cauter. „Effects of Poor and Short Sleep on Glucose Metabolism and Obesity Risk." *Na-*

ture Reviews Endocrinology 5 (2009): 253–261. Dar žr. Knutson, K. L. ir E. Van Cauter. „Associations Between Sleep Loss and Increased Risk of Obesity and Diabetes." *Annals of the New York Academy of Sciences* 1129 (2008): 287–304.

46 p. – *Miego trūkumas ir smegenų veikla:* Durmer, J. S. ir D. F. Dinges. „Neurocognitive Consequences of Sleep Deprivation." *Seminars in Neurology* 25 (2005): 117–129.

46 p. – *Lengva kaktinės žievės disfunkcija:* Killgore, W. D. S., E. T. Kahn-Greene, E. L. Lipizzi, R. A. Newman, G. H. Kamimori ir T. J. Balkin. „Sleep Deprivation Reduces Perceived Emotional Intelligence and Constructive Thinking Skills." *Sleep Medicine* 9 (2008): 517–526.

46–47 p. – *Miego trūkumas ir apsinuodijimas alkoholiu:* Elmenhorst, D., E.-M. Elmenhorst, N. Luks, H. Maass, E.-W. Mueller, M. Vejvoda, J. Wenzel ir A. Samel. „Performance Impairment During Four Days Partial Sleep Deprivation Compared with the Acute Effects of Alcohol and Hypoxia." *Sleep Medicine* 10 (2009): 189–197.

46 p. – *Miego trūkumas ir stresas:* Yoo, S.-S., N. Gujar, P. Hu, F. A. Jolesz ir M. P. Walker. „The Human Emotional Brain without Sleep – A Prefrontal Amygdala Disconnect." *Current Biology* 17 (2007): R877–878.

47 p. – *Kaip pasveikti nuo miego trūkumo:* Altena, E., Y. D. Van Der Werf, E. J. Sanz-Arigita, et al. „Prefrontal Hypoactivation and Recovery in Insomnia." *Sleep* 31 (2008): 1271– 1276.

47 p. – *Meditacija, miegas ir priklausomybė nuo narkotikų:* Britton, W. B., R. R. Bootzin, J. C. Cousins, B. P. Hasler, T. Peck ir S. L. Shapiro. „The Contribution of Mindfulness Practice to a Multicomponent Behavioral Sleep Intervention Following Substance Abuse Treatment in Adolescents: A Treatment-Development Study." *Substance Abuse* 31 (2010): 86–97.

49 p. – *Savikontrolė ir imunitetas:* Segerstrom, S. C., J. K. Hardy, D. R. Evans, N. F. Winters. „Pause and Plan: Self-Regulation and the Heart." In: Gendolla, G. ir R. Wright, eds. *Motivational Perspectives on Cardiovascular Response*. Washington, DC: American Psychological Association, in press. Dar žr. Segerstrom, S. C. „Resources, Stress, and Immunity: An Ecological Perspective on Human Psychoneuroimmunology." *Annals of Behavioral Medicine* 40 (2010): 114–125.

50 p. – *Poilsio nauda:* Kiecolt-Glaser, J. K., L. Christian, H. Preston, C. R. Houts, W. B. Malarkey, C. F. Emery ir R. Glaser. „Stress, Inflammation, and Yoga Practice." *Psychosomatic Medicine* 72 (2010): 113–121.

50 p. – *Sportininkai jėgas atgauna greičiau:* Martarelli, D., M. Cocchioni, S. Scuri ir P. Pompei. „Diaphragmatic Breathing Reduces Exercise-Induced Oxidative Stress." *Evidence-Based Complementary and Alternative Medicine* 2011 (2011): 1–10.

50 p. – *Fiziologinės relaksacijos reakcija:* Benson, H. *The Relaxation Response*. New York: Morrow, 1975.

52 p. – *Streso tyrimas:* American Psychological Association. „*Stress in America.*" 1–64: Washington DC, 2010.

52 p. – *Rugsėjo 11-oji ir stresas:* Lampert, R., S. J. Baron, C. A. McPherson ir F. A. Lee. „Heart Rate Variability During the Week of September 11, 2001." *Journal of the American Medical Association* 288 (2002): 575.

52 p. – *Rugsėjo 11-oji ir narkotikų vartojimas:* Vlahov, D., S. Galea, H. Resnick, J. Ahern, J. A. Boscarino, M. Bucuvalas, J. Gold ir D. Kilpatrick. „Increased Use of Cigarettes, Alcohol, and Marijuana among Manhattan, New York, Residents After the September 11th Terrorist Attacks." *American Journal of Epidemiology* 155 (2002): 988–996.

52 p. – *Ekonominė krizė ir stresas:* „WASA Snacking Satisfaction Survey." Survey conducted 2/10–2/23/2009 by Kelton Research, New York. www.wasacrispbread.com/ downloads/SurveyFactSheet.pdf. Dar žr. American Legacy Foundation. „Current Economic Situation Prompts Increased Smoking, Delay in Quit Attempts Middle and Low-Income Americans Hit Hardest." 11/7/2008. www.legacyforhealth.org/ 2753. aspx.

52 p. – *Amerikiečiai miega mažiau:* National Sleep Foundation: Sleep in America Poll. Washington, (2008).

52 p. – *Miego trūkumas ir nutukimas:* Leproult, R. ir E. Van Cauter. „Role of Sleep and Sleep Loss in Hormonal Release and Metabolism," ed. S. Loche, M. Cappa, L. Ghizzoni, M. Maghnie ir M. O. Savage. *Pediatric Neuroendocrinology: Endocrine Development* 17 (2010): 11–21.

53 p. – *Miego trūkumas imituoja aktyvumo ir dėmesio sutrikimą:* Brennan, A. R. ir A. F. T. Arnsten. „Neuronal Mechanisms Underlying Attention Deficit Hyperactivity Disorder." *Annals of the New York Academy of Sciences* 1129 (2008): 236–245.

Trečias skyrius. Pernelyg pavargę atsispirti: kodėl savikontrolė yra kaip raumuo

55 p. – *Mokymasis ir savikontrolė*: Oaten, M. ir K. Cheng. „Academic Examination Stress Impairs Self-Control." *Journal of Socialand Clinical Psychology* 24 (2005): 254–279.

56 p. – *Rūkymas ir ledai:* Duffy, J. ir S. M. Hall. „Smoking Abstinence, Eating Style, and Food Intake." *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 56 (1988): 417–421.

56 p. – *Girtuokliavimas ir ištvermė:* Muraven, M. ir D. Shmueli. „The Self-Control Costs of Fighting the Temptation to Drink." *Psychology of Addictive Behaviors* 20 (2006): 154–160.

56 p. – *Dietos besilaikančiųjų neištikimybė:* Gailliot, M. T. ir R. F. Baumeister. „Self-Regulation and Sexual Restraint: Dispositionally and Temporarily Poor

Self-Regulatory Abilities Contribute to Failures at Restraining Sexual Behavior." *Personality and Social Psychology Bulletin* 33 (2007): 173–186.

57 p. – *Kai savikontrolė išsenka:* Baumeister, R. F., T. F. Heatherton ir D. M. Tice. *Losing Control: How and Why People Fail at Self-Regulation.* San Diego: Academic Press, 1994.

57 p. – *Apsisprendimas parduotuvėje sekina valią:* Vohs, K. D., R. F. Baumeister, B. J. Schmeichel, J. M. Twenge, N. M. Nelson ir D. M. Tice. „Making Choices Impairs Subsequent Self-Control: A Limited-Resource Account of Decision Making, Self-Regulation, and Active Initiative." *Journal of Personality and Social Psychology* 94 (2008): 883–898.

57 p. – *Smegenys pavargsta:* Inzlicht, M. I. ir J. N. Gutsell. „Running on Empty: Neural Signals for Self-Control Failure." *Psychological Science* 18 (2007): 933–937.

60 p. – *Limonadas atkuria valios resursus:* Gailliot, M. T., R. F. Baumeister, C. N. DeWall, J. K. Maner, E. A. Plant, D. M. Tice, L. E. Brewer ir B. J. Schmeichel. „Self-Control Relies on Glucose as a Limited Energy Source: Willpower Is More Than a Metaphor." *Journal of Personality and Social Psychology* 92 (2007): 325–336.

60 p. – *Žemas cukraus kiekis kraujyje ir blogas elgesys:* DeWall, C. N., T. Deckman, M. T. Gailliot ir B. J. Bushman. „Sweetened Blood Cools Hot Tempers: Physiological Self-Control and Aggression." *Aggressive Behavior* 37 (2011): 73–80. Dar žr. Gailliot, M. T., B. Michelle Peruche, E. A. Plant ir R. F. Baumeister. „Stereotypes and Prejudice in the Blood: Sucrose Drinks Reduce Prejudice and Stereotyping." *Journal of Experimental Social Psychology* 45 (2009): 288–290. Dar žr. DeWall, C . N., R. F. Baumeister, M. T. Gailliot ir J. K. Maner. „Depletion Makes the Heart Grow Less Helpful: Helping as a Function of Self-Regulatory Energy and Genetic Relatedness." *Personality and Social Psychology Bulletin* 34 (2008): 1653–1662.

61 p. – *Savikontrolei reikalinga energija:* Kurzban, R. „Does the Brain Consume Additional Glucose During Self-Control Tasks?" *Evolutionary Psychology* 8 (2010): 244–259.

62 p. – *Neuronai aptinka, kur gauti gliukozės:* Routh, V. N. „Glucose Sensing by the Brain: Implications for Diabetes." *UMDNJ Research* 8 (2007): 1–3.

62–63 p. – *Savikontrolės energijos biudžeto modelis:* Wang, X. T. ir R. D. Dvorak. „Sweet Future: Fluctuating Blood Glucose Levels Affect Future Discounting." *Psychological Science* 21 (2010): 183–188.

65 p. – *Alkani žmonės rizikingiau investuoja:* People make riskier investments when they're hungry: Symmonds, M., J. J. Emmanuel, M. E. Drew, R. L. Batterham ir R. J. Dolan. „Metabolic State Alters Economic Decision Making under Risk in Humans." *PLoS ONE* 5 (2010): e11090.

65 p. – *Alkani žmonės yra labiau linkę sukčiauti:* Gailliot, M. T. „Hunger Impairs and Food Improves Self-Control in the Laboratory and Across the World: The Hyperbole of Reducing World Hunger as a Self-Control Panacea." (2011, recenzuojama).

65 p. – *Valią sustiprinanti mityba:* Pollan, M. *Food Rules: An Eater's Manual.* New York: Penguin, 2009.

66 p. – *Užsibrėžtas galutinis terminas sustiprina savikontrolę:* Oaten, M. ir K. Cheng. „Improved Self-Control: The Benefits of a Regular Program of Academic Study." *Basic and Applied Social Psychology* 28 (2006): 1–16.

66–67 p. – *Valios ugdymo treniruočių pavyzdžiai:* Baumeister, R. F., M. Gailliot, C. N. DeWall ir M. Oaten. „Self-Regulation and Personality: How Interventions Increase Regulatory Success, and How Depletion Moderates the Effects of Traits on Behavior." *Journal of Personality* 74 (2006): 1773–1801. Dar žr. Muraven, M., R. F. Baumeister ir D. M. Tice. „Longitudinal Improvement of Self-Regulation through Practice: Building Self-Control Strength through Repeated Exercise." *The Journal of Social Psychology* 139 (1999): 446–457. Dar žr. Muraven, M. „Building Self-Control Strength: Practicing Self-Control Leads to Improved Self-Control Performance." *Journal of Experimental Social Psychology* 46 (2010): 465–468. Dar žr. Oaten, M. ir K. Cheng. „Improvements in Self-Control from Financial Monitoring." *Journal of Economic Psychology* 28 (2007): 487–501.

67 p. – *Savitvardos ugdymas siekiant sumažinti smurto tikimybę:* Finkel, E. J., C. N. DeWall, E. B. Slotter, M. Oaten ir V. A. Foshee. „Self-Regulatory Failure and Intimate Partner Violence Perpetration." *Journal of Personality and Social Psychology* 97 (2009): 483–499.

69 p. – *Atsisakyti saldainio dėl savitvardos stiprinimo:* Geyskens, K., S. Dewitte, M. Pan-delaere ir L. Warlop. „Tempt Me Just a Little Bit More: The Effect of Prior Food Temptation Actionability on Goal Activation and Consumption." *Journal of Consumer Research* 35 (2008): 600–610.

70 p. – *Kodėl pavargstame:* Noakes, T. D., A. St. Clair Gibson ir E. V. Lambert. „From Catastrophe to Complexity: A Novel Model of Integrative Central Neural Regulation of Effort and Fatigue During Exercise in Humans: Summary and Conclusions." *British Journal of Sports Medicine* 39 (2005): 120–124.

71 p. – *Nuovargis ir emocijos:* Noakes, T. D., J. E. Peltonen ir H. K. Rusko. „Evidence That a Central Governor Regulates Exercise Performance During Acute Hypoxia and Hyperoxia." *The Journal of Experimental Biology* 204 (2001): 3225–3234.

72 p. – *Valingi sportininkai nedemonstruoja išsekimo:* Job, V, C. S. Dweck ir G. M. Walton. „Ego Depletion – Is It All in Your Head? Implicit Theories About Willpower Affect Self-Regulation." *Psychological Science* 21 (2010): 1686–1693.

73 p. – *Motyvacija padeda peržengti išsekimo ribą:* Muraven, M. ir E. Slessareva. „Mechanisms of Self-Control Failure: Motivation and Limited Resources." *Personality and Social Psychology Bulletin* 29 (2003): 894–906.

76 p. – *„Miško žaidimas“:* Crelley, D., S. Lea ir P. Fisher. „Ego Depletion and the Tragedy of the Commons: Self Regulation Fatigue in Public Goods Games.“ Presented at the 2008 World Meeting of the International Association for Research in Economic Psychology and the Society for Advancement of Behavioral Economics, Rome.

77 p. – *Pasakojimas apie Velykų salos tragediją:* Diamond, J. Collapse: *How Societies Choose to Fail or Succeed.* New York: Viking, 2004. *Velykų salos ekonomikos modelis:* Bologna, M. ir J. C. Flores. „A Simple Mathematical Model of Society Collapse Applied to Easter Island.“ *EPL (Europhysics Letters)* 81 (2008): 480–486.

78 p. – *„Pasirinkimo architektūra“:* Thaler, R. H. ir C. R. Sunstein. Nudge: *Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness.* New York: Knopf, 2008.

79 p. – *Matomesnė prekės vieta didina jos pardavimus:* Just, D. R. ir B. Wansink. „Smarter Lunchrooms: Using Behavioral Economics to Improve Meal Selection.“ *Choices* 24 (2009).

Ketvirtas skyrius. Leidimas nusidėti: kodėl būdami geri jaučiamės turį teisę pasielgti blogai

82–83 p. – *Seksizmo tyrimas ir moralinė teisė:* Monin, B. ir D. T. Miller. „Moral Credentials and the Expression of Prejudice.“ *Journal of Personality and Social Psychology* 81 (2001)33–43.

84 p. – *Kodėl būdami geri jaučiamės turį teisę pasielgti blogai:* Fishbach, A. ir R. Dhar. „Goals as Excuses or Guides: The Liberating Effect of Perceived Goal Progress on Choice.“ *Journal of Consumer Research* 32 (2005): 370–377. Dar žr. Fishbach, A. ir Y. Zhang. „Together or Apart: When Goals and Temptations Complement Versus Compete.“ *Journal of Personality and Social Psychology* 94 (2008): 547–559.

84 p. – *Geras elgesys praeityje išlaisvina nuo ateities įsipareigojimų:* Sachdeva, S., R. Iliev ir D. L. Medin. „Sinning Saints and Saintly Sinners.“ *Psychological Science* 20 (2009): 523–528.

85 p. – *Tyčinis nuolaidžiavimas:* Mukhopadhyay, A. ir G. V. Johar. „Indulgence as Self-Reward for Prior Shopping Restraint: A Justification-Based Mechanism.“ *Journal of Consumer Psychology* 19 (2009): 334–345.

85 p. – *Aš nusipelniau malonumo:* Mick, D. G. ir M. Demoss. „Self-Gifts: Phenomenological Insights from Four Contexts.“ *Journal of Consumer Research* 17 (1990): 322–332.

85 p. – *Įsivaizduojami geri darbai suteikia moralinę teisę pasiduoti impulsyvumui:* Khan, U. ir R. Dhar. „Licensing Effect in Consumer Choice.“ *Journal of Marketing Research* 43 (2006): 259–266.

86–87 p. – *Vertinimas moralės požiūriu:* Haidt, J. „The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment." *Psychological Review* 108 (2001): 814–834.

89 p. – *Numestas svoris leidžia suvalgyti šokolado:* Fishbach, A. ir R. Dhar. „Goals as Excuses or Guides: The Liberating Effect of Perceived Goal Progress on Choice." *Journal of Consumer Research* 32 (2005): 370–377.

88–90 p. – *Pažanga prieš pasižadėjimą:* Fishbach, A. ir R. Dhar. „Goals as Excuses or Guides: The Liberating Effect of Perceived Goal Progress on Choice." *Journal of Consumer Research* 32 (2005): 370–377. Dar žr. Fishbach, A., R. Dhar ir Y. Zhang. „Subgoals as Substitutes or Complements: The Role of Goal Accessibility." *Journal of Personality and Social Psychology* 91 (2006): 232–242.

91 p. – *Prisiminti „kodėl":* Mukhopadhyay, A., J. Sengupta ir S. Ramanathan. „Recalling Past Temptations: An Information-Processing Perspective on the Dynamics of Self-Control." *Journal of Consumer Research* 35 (2008): 586–599.

93 p. – *Avansas už būsimą elgesį:* Fishbach, A. ir R. Dhar. „Goals as Excuses or Guides: The Liberating Effect of Perceived Goal Progress on Choice." *Journal of Consumer Research* 32 (2005): 370–377.

93 p. – *Salotos skatina rinktis nesveiką maistą:* Wilcox, K., B. Vallen, L. Block ir G. J. Fitzsimons. „Vicarious Goal Fulfillment: When the Mere Presence of a Healthy Option Leads to an Ironically Indulgent Decision." *Journal of Consumer Research* 36 (2009): 380–393.

93 p. – *Galimybė pasirinkti ateityje suteikia moralinę teisę dabar:* Khan, U. ir R. Dhar. „Where There Is a Way, Is There a Will? The Effect of Future Choices on Self-Control." *Journal of Experimental Psychology* 136 (2007): 277–288.

94 p. – *Ateityje turėsime daugiau laiko:* Zauberman, G. ir J. J. G. Lynch. „Resource Slack and Propensity to Discount Delayed Investments of Time Versus Money." *Journal of Experimental Psychology* 134 (2005): 23–37.

p. 95 – *Ideali ateitis:* Tanner, R. J. ir K. A. Carlson. „Unrealistically Optimistic Consumers: A Selective Hypothesis Testing Account for Optimism in Predictions of Future Behavior." *Journal of Consumer Research* 35 (2009): 810–822.

96 p. – *Sumažinkite elgesio kintamumą, pvz., per dieną surūkykite vienodą cigarečių skaičių.* Rachlin, H. *The Science of Self-Control.* Cambridge: Harvard University Press, 2000, 126–127.

97 p. – *Sveikas patiekalas suteikia moralinę teisę patenkinti įgeidį:* Chandon, P. ir B. Wansink. „The Biasing Health Halos of Fast-Food Restaurant Health Claims: Lower Calorie Estimates and Higher Side-Dish Consumption Intentions." *Journal of Consumer Research* 34 (2007): 301–314.

99 p. – *Kur išgaruoja dalis sūrainio kalorijų:* Chernov, A. „The Dieter's Paradox." *Journal of Consumer Psychology* (spausdinama).

99 p. – *Šokoladas labdarai:* Mukhopadhyay, A. ir G. V. Johar. „Indulgence as Self-Reward for Prior Shopping Restraint: A Justification-Based Mechanism." *Journal of Consumer Psychology* 19 (2009): 334–345.

100 p. – *Ekologiško „Oreos" aureolė:* Schuldt, J. P. ir N. Schwarz. „The 'Organic' Path to Obesity? Organic Claims Influence Calorie Judgments and Exercise Recommendations." *Judgment and Decision Making* 5 (2010): 144–150.

102 p. – *Ekologiškumas skatina vogti:* Mazar, N. ir C. B. Zhong. „Do Green Products Make Us Better People?" *Psychological Science* 21 (2010): 494–498.

103 p. – *Moralinė teisė už ekologiškumą realiame pasaulyje:* Kotchen, M. J. „Offsetting Green Guilt." *Stanford Social Innovation Review* 7 (2009): 26–31.

103–104 p. – *Kada suteikiame sau moralinę teisę už ekologiškumą?* Gans, J. S. ir V. Groves. „Carbon Offset Provision with Guilt-Ridden Consumers." *Social Science Research Network* (2010). www.papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=969494.

Penktas skyrius. Didžioji smegenų apgaulė: kodėl painiojame norus su laime

107–108 p. – *Žiurkė, kuriai patiko elektrošokas:* Olds, J. „Pleasure Center in the Brain." Scientific American 195 (1956): 105–116. Dar žr. Olds, J. „ 'Reward' from Brain Stimulation in the Rat." *Science* 122 (1955): 878.

108–109 p. – *Žiurkės pačios sau sukelia elektrošoką:* Olds, J. „Self-Stimulation of the Brain: Its Use to Study Local Effects of Hunger, Sex, and Drugs." *Science* 127 (1958): 315–324.

109 p. – *Eksperimentas su žmonėmis, stimuliuojančiais save elektrošoku:* Heath, R. G. „Electrical Self-Stimulation of the Brain in Man." *American Journal of Psychiatry* 120 (1963): 571–577. Dar žr. Bishop, M. P., S. T. Elder ir R. G. Heath. „Intracranial Self-Stimulation in Man." *Science* 140 (1963): 394–396.

109 p. – *Eksperimento aprašymas:* Heath, R. G. „Pleasure and Brain Activity in Man. Deep and Surface Electroencephalograms During Orgasm." *Journal of Nervous and Mental Disease* 154 (1972): 3–18.

112 p. – *Dopaminas sukelia norą:* Berridge, K. C. „The Debate over Dopamine's Role in Reward: The Case for Incentive Salience." *Psychopharmacology* 191 (2007): 391–431.

112 p. – *Malonumas be dopamino:* Berridge, K. C. „ 'Liking' and 'Wanting' Food Rewards: Brain Substrates and Roles in Eating Disorders." *Physiology & Behavior* 97 (2009): 537–550.

112 p. – *Atlygio laukimas:* Knutson, B., G. W. Fong, C. M. Adams, J. L. Varner ir D. Hommer. „Dissociation of Reward Anticipation and Outcome with Event-Related fMRI." *NeuroReport* 12 (2001): 3683–3687.

114 p. – *Kompiuteriniai ir vaizdo žaidimai skatina dopamino išsiskyrimą:* Koepp, M. J., R. N. Gunn, A. D. Lawrence, V. J. Cunningham, A. Dagher, T. Jones, D. J. Brooks, C. J. Bench ir P. M. Grasby. „Evidence for Striatal Dopamine Release During a Video Game." *Nature* 393 (1998): 266–268.

115 p. – *Žaidėjo mirtis:* BBC News. 2005. „S. Korean Dies After Games Session." www.news.bbc.co.uk/2/hi/technology/4137782. stm.

115 p. – *Konkretūs Parkinsono ligos aprašymai:* Nirenberg, M. J. ir C. Waters. „Compulsive Eating and Weight Gain Related to Dopamine Agonist Use." *Movement Disorders* 21 (2006): 524–29. Dar žr. Bostwick, J. M., K. A. Hecksel, S. R. Stevens, J. H. Bower ir J. E. Ahlskog. „Frequency of New-Onset Pathologic Compulsive Gambling or Hypersexuality After Drug Treatment of Idiopathic Parkinson Disease." *Mayo Clinic Proceedings* 84 (2009): 310–316.

116 p. – *Seksualūs vaizdai ir finansinė rizika:* Knutson, B., G. E. Wimmer, C. M. Kuhnen ir P. Winkielman. „Nucleus Accumbens Activation Mediates the Influence of Reward Cues on Financial Risk-Taking." *NeuroReport* 19 (2008): 509–513.

117 p. – *Svajonės laimėti loterijoje ir valgymo įpročiai:* Briers, B., M. Pandelaere, S. Dewitte ir L. Warlop. „Hungry for Money: The Desire for Caloric Resources Increases the Desire for Financial Resources and Vice Versa." *Psychological Science* 17 (2006): 939–943.

117 p. – *Dopaminas ir nedelsiant gaunamas atlygis:* Berridge, K. C. „Wanting and Liking: Observations from the Neuroscience and Psychology Laboratory." *Inquiry: An Interdisciplinary Journal of Philosophy* 52 (2009): 378–398.

117 p. – *Maisto pavyzdžių tyrimas:* Wadhwa, M., B. Shiv ir S. M. Nowlis. „A Bite to Whet the Reward Appetite: The Influence of Sampling on Reward-Seeking Behaviors." *Journal of Marketing Research* 45 (2008): 403–413.

118 p. – *TV reklama skatina mus užkandžiauti:* Harris, J. L., J. A. Bargh ir K. D. Brownell. „Priming Effects of Television Food Advertising on Eating Behavior." *Health Psychology* 28 (2009): 404–413.

123 p. – *Apvalusis akvariumas:* Petry, N. M., B. Martin, J. L. Cooney ir H. R. Kranzler. „Give Them Prizes, and They Will Come: Contingency Management for Treatment of Alcohol Dependence." *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 68 (2000): 250–257. Dar žr. Petry, N. M. „Contingency Management Treatments." *The British Journal of Psychiatry* 198 (2006): 97–98.

125 p. – *Dopaminas ir stresas*: Kash, T. L., W. P. Nobis, R. T. Matthwes ir D. G. Winder. „Dopamine Enhances Fast Excitatory Synaptic Transmission in the Extended Amygdala by a CRF-R1-Dependent Process." *The Journal of Neuroscience* 28 (2008): 13856–13865.

125 p. – *Šokoladas sukelia stresą:* Rodríguez, S., M. C. Fernández, A. Cepeda-Benito ir J. Vila. „Subjective and Physiological Reactivity to Chocolate Images in High and Low Chocolate Cravers." *Biological Psychology* 70 (2005): 9–18.

128 p. – *Pasenę spraginti kukurūzai:* Wansink, B. ir J. Kim. „Bad Popcorn in Big Buckets: Portion Size Can Influence Intake as Much as Taste." *Journal of Nutrition Education and Behavior* 37: 242–245.

129 p. – *Patikrinkite žadamą atlygį:* Smith, B. W., B. M. Shelley, L. Leahigh ir B. Vanleit. „A Preliminary Study of the Effects of a Modified Mindfulness In-

tervention on Binge Eating." *Complementary Health Practice Review* 11 (2006): 133–143. Dar žr. Dalen, J., B. W. Smith, B. M. Shelley, A. L. Sloan, L. Leahigh ir D. Begay. „Pilot Study: Mindful Eating And Living (MEAL): Weight, Eating Behavior, and Psychological Outcomes Associated with a Mindfulness-Based Intervention for People with Obesity." *Complementary Therapies in Medicine* 18 (2010): 260–264.

130 p. – *Narkomanas praranda potraukį:* Miller, J. M., S. R. Vorel, A. J. Tranguch, E. T. Kenny, P. Mazzoni, W. G. van Gorp ir H. D. Kleber. „Anhedonia After a Selective Bilateral Lesion of the Globus Pallidus." *American Journal of Psychiatry* 163 (2006): 786–788. (Žmonių, kurių istorijos ir ligos atvejai aprašomi šioje knygoje, vardai pakeisti.)

131 p. – *Nepakankamai aktyvi atlygio siekimo sistema:* Heller, A. S., T. Johnstone, A. J. Shackman, S. N. Light, M. J. Peterson, G. G. Kolden, N. H. Kalin ir R. J. Davidson. „Reduced Capacity to Sustain Positive Emotion in Major Depression Reflects Diminished Maintenance of Fronto-Striatal Brain Activation." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 106 (2009): 22445–22450.

Šeštas skyrius. Kas per velniava: kodėl pasijutę blogai pasiduodame pagundai

134 p. – *Streso tyrimas:* American Psychological Association (APA) study, „Stress in America." American Psychological Association. Washington, DC: 2007.

135 p. – *Šokoladas sukelia kaltės jausmą:* Macdiarmid, J. I. ir M. M. Hetherington. „Mood Modulation by Food: An Exploration of Affect and Cravings in 'Chocolate Addicts.'" *British Journal of Clinical Psychology* 34 (1995): 129–138.

135 p. – *Stresas ir rūkymas:* Erblich, J., C. Lerman, D. W. Self, G. A. Diaz ir D. H. Bovbjerg. „Stress-Induced Cigarette Craving: Effects of the Drd2 Taqi Rflp and Slc6a3 Vntr Polymorphisms." *The Pharmacogenomics Journal* 4 (2004): 102–109.

135 p. – *Stresas ir valgymas:* Oliver, G., J. Wardle ir E. L. Gibson. „Stress and Food Choice: A Laboratory Study." *Psychosomatic Medicine* 62 (2000): 853–865.

135 p. – *Streso paveiktos žiurkės:* Yap, J. J. ir K. A. Miczek. „Stress and Rodent Models of Drug Addiction: Role of VTA-Accumbens-PFC-Amygdala Circuit." *DrugDiscovery Today: Disease Models* 5 (2008): 259–270.

135 p. – *Realiame pasaulyje stresas padidina riziką atkristi:* Oaten, M. ir K. Cheng. „Academic Examination Stress Impairs Self-Control." *Journal of Social and Clinical Psychology* 24 (2005): 254–279.

136 p. – *Stresas ir potraukiai:* Sinha, R., C. Lacadie, P. Skudlarski, R. Fulbright, B. Rounsaville, T. Kosten ir B. Wexler. „Neural Activity Associated with Stress-Induced Cocaine Craving: A Functional Magnetic Resonance Imaging Study." *Psychopharmacology* 183 (2005): 171–180.

136 p. – *Pasijutę prislėgti užsinorime torto:* Chun, H., V. M. Patrick ir D. J. MacInnis. „Making Prudent Vs. Impulsive Choices: The Role of Anticipated Shame and Guilt on Consumer Self-Control." *Advances in Consumer Research* 34 (2007): 715–719.

136 p. – *Apsipirkimu slopinamas nerimas:* Pine, K. J. „Report on a Survey into Female Economic Behaviour and the Emotion Regulatory Role of Spending." *Sheconomics* website, 2009, pp. 1–24. www.sheconomics.com/downloads/womens_emotions.pdf.

137 p. – *Noras pasijusti geriau užgožia savikontrolę:* Tice, D. M. ir E. Bratslavsky. „Giving In to Feel Good: The Place of Emotion Regulation in the Context of General Self-Control." *Psychological Inquiry: An InternationalJournalfor the Advancement of Psychological Theory* 11 (2000): 149–159.

139 p. – *Baimės valdymo teorija:* Burke, B. L., A. Martens ir E. H. Faucher. „Two Decades of Terror Management Theory: A Meta-Analysis of Mortality Salience Research." *Personality and Social Psychology Review* 14 (2010): 155–195.

140 p. – *Mirtis ir nusiraminimas maistu:* Mandel, N. ir D. Smeesters. „The Sweet Escape: Effects of Mortality Salience on Consumption Quantities for High-and Low-Self-Esteem Consumers." *Journalof Consumer Research* 35 (2008): 309–323.

140 p. – *Mirtis ir prabangos prekės:* Mandel, N. ir S. J. Heine. „Terror Management and Marketing: He Who Dies with the Most Toys Wins." *Advances in Consumer Research* 26 (1999): 527–532.

140 p. – *Rugsėjo 11-oji ir apsipirkimas:* Arndt, J., S. Solomon, T. Kasser ir K. M. Sheldon. „The Urge to Splurge: A Terror Management Account of Materialism and Consumer Behavior." *Journal of Consumer Psychology* 14 (2004): 198–212.

140 p. – *Liūdni filmai paskatina išlaidauti:* Cryder, C. E., J. S. Lerner, J. J. Gross ir R. E. Dahl. „Misery Is Not Miserly: Sad and Self-Focused Individuals Spend More." *Psychological Science* 19 (2008): 525–530.

141 p. – *Perspėjantys užrašai veikia priešingai:* Hansen, J., S. Winzeler ir S. Topolinski. „When the Death Makes You Smoke: A Terror Management Perspective on the Effectiveness of Cigarette on-Pack Warnings." *Journal of Experimental Social Psychology* 46 (2010): 226–228.

143 p. – *„Kas per velnias" efektas:* Polivy, J. ir C. P. Herman. „Dieting and Binging: A Causal Analysis." *American Psychologist* 40 (1985): 193–201. Dar žr. *kaltės jausmo tyrimas:* Steenhuis, I. „Guilty or Not? Feelings of Guilt About Food Among College Women." *Appetite* 52 (2009): 531–534

144 p. – *Girtuokliavimas ir kaltės jausmas:* Muraven, M., R. L. Collins, E. T. Morsheimer, S. Shiffman ir J. A. Paty. „The Morning After: Limit Violations and the Self-Regulation of Alcohol Consumption." *Psychology of Addictive Behaviors* 19 (2005): 253–262.

144 p. – *Suvalgant daugiau už kitus pasireiškia „kas per velnias" efektas:* Polivy, J., C. P. Herman ir R. Deo. „Getting a Bigger Slice of the Pie. Effects on Eating and Emotion in Restrained and Unrestrained Eaters." *Appetite* 55 (2010): 426–430.

144 p. – *Nereguliuotos svarstyklės sukelia „kas per velnias" efektą:* McFarlane, T., J. Polivy ir C. P. Herman. „Effects of False Weight Feedback on Mood, Self-Evaluation, and Food Intake in Restrained and Unrestrained Eaters." *Journal of Abnormal Psychology* 107 (1998): 312–318.

145 p. – *Kaip pralaužti „kas per velnias" efekto ratą:* Adams, C. E. ir M. R. Leary. „Promoting Self-Compassionate Attitudes toward Eating among Restrictive and Guilty Eaters." *Journal of Social and Clinical Psychology* 26 (2007): 1120–1144.

147 p. – *Savikritiškumas ir savikontrolė:* Trumpeter, N., P. J. Watson ir B. J. O'Leary. „Factors within Multidimensional Perfectionism Scales: Complexity of Relationships with Self-Esteem, Narcissism, Self-Control, and Self-Criticism." *Personality and Individual Differences* 41 (2006): 849–860. Dar žr. Wills, T. A., F. X. Gibbons, J. D. Sargent, M. Gerrard, H.-R. Lee ir S. Dal Cin. „Good Self-Control Moderates the Effect of Mass Media on Adolescent Tobacco and Alcohol Use: Tests with Studies of Children and Adolescents." *Health Psychology* 29 (2010): 539–549. Cetyn, B., H. B. Gunduz ir A. Akin. „An Investigation of the Relationships between Self-Compassion, Motivation, and Burnout with Structural Equation Modeling." *Abant Yzzet Baysal Universitesi Editim Fakultesi Dergisi Cilt* 8 (2008): 39–45.

148 p. – *Savikritiškumas ir depresija:* Gilbert, P., K. McEwan, M. Matos ir A. Rivis. „Fears of Compassion: Development of Three Self-Report Measures." *Psychology and Psychotherapy* (2010). Prieš išleidžiant paskelbtas elektroninėje erdvėje.

148 p. – *Kaltės jausmas ir atidėliojimas:* Wohl, M. J. A., T. A. Pychyl ir S. H. Bennett. „I Forgive Myself, Now I Can Study: How Self-Forgiveness for Procrastinating Can Reduce Future Procrastination." *Personality and Individual Differences* 48 (2010): 803–808.

148 p. – *Atlaidumas sau ir atsakingumas:* Leary, M. R., E. B. Tate, C. E. Adams, A. B. Allen ir J. Hancock. „Self-Compassion and Reactions to Unpleasant Self-Relevant Events: The Implications of Treating Oneself Kindly." *Journal of Personality and Social Psychology* 92 (2007): 887–904. Dar žr. Allen, A. B. ir M. R. Leary. „Self-Compassion, Stress, and Coping." *Social and Personality Psychology Compass* 4 (2010): 107–118. Dar žr. Neff, K. D., K. L. Kirkpatrick ir S. S. Rude. „Self-Compassion and Adaptive Psychological Functioning." *Journal of Research in Personality* 41 (2007): 139–154. Dar žr. Chamberlain, J. M. ir D. A. F. Haaga. „Unconditional Self-Acceptance and Responses to Nega-

tive Feedback." *Journal of Rational-Emotive & Cognitive-Behavior Therapy* 19 (2001): 177–189.

152 p. – *Pasižadėjimas pasikeisti suteikia viltį:* Polivy, J. ir C. P. Herman. „If at First You Don't Succeed: False Hopes of Self-Change." *American Psychologist* 57 (2002): 677–689.

154 p. – *Ateities planai:* Gollwitzer, P. M. ir G. Oettingen. „Planning Promotes Goal Striving." In Vohs, K. D., and R. F. Baumeister, eds. *Handbook of Self-Regulation: Research, Theory, and Applications.* New York: Guilford, 2011.

Septintas skyrius. Išparduoti ateitį: greito pasitenkinimo ekonomika

156 p. – *Žmonės prieš šimpanzes:* Rosati, A. G., J. R. Stevens, B. Hare ir M. D. Hauser. „The Evolutionary Origins of Human Patience: Temporal Preferences in Chimpanzees, Bonobos, and Human Adults." *Current Biology* 17 (2007): 1663–1668.

157 p. – *Tik žmonės galvoja apie ateitį:* Gilbert, D. *Stumbling on Happiness.* New York: Knopf, 2006.

158 p. – *Nuomonės pakeitimas:* Ainslie, G. „Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control." *Psychological Bulletin* 82 (1975): 463–466.

159 p. – *„Ribotas racionalumas":* Mullainathan, S., and R. H. Thaler. „Behavioral Economics." Working Paper No. 00–27 (2000). www.ssrn.com/abstract=245828.

159–160 p. – *Smegenų reakcija į greitą pasitenkinimą:* Cohen, J. D. „The Vulcanization of the Human Brain: A Neural Perspective on Interactions between Cognition and Emotion." *Journal of Economic Perspectives* 19 (2005): 3–24.

160 p. – *Ateitis prieš greitą pasitenkinimą:* McClure, S. M., D. I. Laibson, G. Loewenstein ir J. D. Cohen. „Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards." *Science* 306 (2004): 503–507.

161 p. – *Patraukite saldainius:* Painter, J. E., B. Wansink ir J. B. Hieggelke. „How Visibility and Convenience Influence Candy Consumption." *Appetite* 38 (2002): 237–238.

p. 161 – *Palaukite dešimt minučių:* „Ten-minute delay": McClure, S. M., K. M. Ericson, D. I. Laibson, G. Loewenstein ir J. D. Cohen. „Time Discounting for Primary Rewards." *Journal of Neuroscience* 27 (2007): 5796–5804.

163 p. – *Zefyrų testas:* Mischel, W., Y. Shoda ir M. I. Rodriguez. „Delay of Gratification in Children." *Science* 244 (1989): 933–938.

164 p. – *Zefyrų testo tęsinys:* Mischel, W., Y. Shoda ir P. K. Peake. „The Nature of Adolescent Competencies Predicted by Preschool Delay of Gratification." *Journal of Personality and Social Psychology* 54 (1988): 687–696. Dar žr. Eigsti,

I. M., V. Zayas, W. Mischel, Y. Shoda, O. Ayduk, M. B. Dadlani, M. C. Davidson, J. Lawrence Aber ir B. J. Casey. „Predicting Cognitive Control from Preschool to Late Adolescence and Young Adulthood." *Psychological Science* 17 (2006): 478–484.

164 p. – *Ateities nuvertinimas išduoda savikontrolės stoką:* Ikeda, S., M.-I. Kang ir F. Ohtake. „Hyperbolic Discounting, the Sign Effect, and the Body Mass Index." *Journal of Health Economics* 29 (2010): 268–284. Dar žr. Kirby, K. N., N. M. Petry ir W. K. Bickel. „Heroin Addicts Have Higher Discount Rates for Delayed Rewards Than Non-Drug-Using Controls." *Journal of Experimental Psychology: General* 128 (1999): 78–87. Dar žr. Alessi, S. M. ir N. M. Petry. „Pathological Gambling Severity Is Associated with Impulsivity in a Delay Discounting Procedure." *Behavioral Processes* 64 (2003): 345–354. Dar žr. Zauberman, G. ir B. K. Kim. „Time Perception and Retirement Saving: Lessons from Behavioral Decision Research." Pension Research Council Working Paper 2010–2035. (2010): www.ssrn.com/abstract=1707666. Dar žr. Zimbardo, P. G. ir J. N. Boyd. „Putting Time in Perspective: A Valid, Reliable Individual-Differences Metric." *Journal of Personality and Social Psychology* 77 (1999): 1271–1288.

165 p. – *Iš pradžių pagalvokite apie ateityje žadamą atlygį:* Weber, E. U., E. J. Johnson, K. F. Milch, H. Chang, J. C. Brodscholl ir D. G. Goldstein. „Asymmetric Discounting in Intertemporal Choice." *Psychological Science* 18 (2007): 516–523.

166 p. – *Įsipareigojimas:* Schelling, T. C. „Egonomics, or the Art of Self-Management." *The American Economic Review* 68 (1978): 290–294.

167 p. – *Suvaržykite savo būsimojo „aš" galimybes:* Ainslie, G. „Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control." *Psychological Bulletin* 82 (1975): 463–496.

168 p. – *Rašytojo strategija:* Grossman, L. „Jonathan Franzen: Great American Novelist." Time. August 12, 2010.

170 p. – *Pinigų valdymo patarėjo įsikišimas:* Rosen, M. I., B. J. Rounsaville, K. Ablondi, A. C. Black ir R. A. Rosenheck. „Advisor-Teller Money Manager (ATM) Therapy for Substance Use Disorders." *Psychiatric Services* 61 (2010): 707–713. Dar žr. Black, A. C. ir M. I. Rosen. „A Money Management-Based Substance Use Treatment Increases Valuation of Future Rewards." *Addictive Behaviors* 36 (2011): 125–128.

171–174 p. – *Dabartinis ir būsimasis „aš":* Mitchell, J. P., J. Schirmer, D. L. Ames ir D. T. Gilbert. „Medial Prefrontal Cortex Predicts Intertemporal Choice." *Journal of Cognitive Neuroscience* 23 (2011): 857–866. Dar žr. D'Argembeau, A., D. Stawarczyk, S. Majerus, F. Collette, M. Van der Linden ir E. Salmon. „Modulation of Medial Prefrontal and Inferior Parietal Cortices When Thinking About Past, Present, and Future Selves." Social Neuroscience 5 (2010):

187–200. Dar žr. Ersner-Hershfield, H., G. E. Wimmer ir B. Knutson. „Saving for the Future Self: Neural Measures of Future Self-Continuity Predict Temporal Discounting." *Social Cognitive and Affective Neuroscience* 4 (2009): 85–92.

172 p. – *Būsimasis „aš" – svetimas žmogus:* Pronin, E., C. Y. Olivola ir K. A. Kennedy. „Doing unto Future Selves as You Would Do unto Others: Psychological Distance and Decision Making." *Personality and Social Psychology Bulletin* 34 (2008): 224–236.

175 p. – *Smegenų aktyvumas ir savikontrolė:* Mitchell, J. P., J. Schirmer, D. L. Ames ir D. T. Gilbert. „Medial Prefrontal Cortex Predicts Intertemporal Choice." *Journal of Cognitive Neuroscience* 23 (2011): 857–866.

176–178 p. – *Senatvei sukauptų lėšų tyrimas:* Harris Interactive Poll. „Number of Americans Reporting No Personal or Retirement Savings Rises." Survey of 2,151 adults in the U. S. conducted between November 8 and 15, 2010. Reported online February 2, 2011.

177 p. – *Būsimojo „aš" perimamumo matavimo skalė:* Courtesy Jon Baron and Hal Ersner-Hershfield. Ersner-Hershfield, H., M. T. Garton, K. Ballard, G. R. Samanęz-Larkin ir B. Knutson. „Don't Stop Thinking About Tomorrow: Individual Differences in Future Self-Continuity Account for Saving." *Judgment and Decision Making* 4 (2009): 280–286.

177 p. – *Susipažinę sau būsimuoju „aš" studentai pradeda kaupti senatvei:* Ersner-Hershfield, H., D. G. Goldstein, W. F. Sharpe, J. Fox, L. Yeykelvis, L. L. Carstensen ir J. Bailenson. „Increasing Saving Behavior Through Age-Progressed Renderings of the Future Self." *Journal of Marketing Research* (spausdinama).

179 p. – *Ateities įsivaizdavimas padeda atidėti malonumą:* Peters, J. ir C. Buchel. „Episodic Future Thinking Reduces Reward Delay Discounting Through an Enhancement of Prefrontal-Mediotemporal Interactions." *Neuron* 66 (2010): 138–148.

180 p. – *Ateities įsivaizdavimas skatina sportuoti:* Murru, E. C. ir K. A. Martin Ginis. „Imagining the Possibilities: The Effects of a Possible Selves Intervention on Self-Regulatory Efficacy and Exercise Behavior." *Journal of Sport & Exercise Psychology* 32 (2010): 537–554.

181 p. – *Hiperopija:* Kivetz, R. ir A. Keinan. „Repenting Hyperopia: An Analysis of Self-Control Regrets." *Journal of Consumer Research* 33 (2006): 273–282.

182 p. – *Kaip išvengti hiperopijai būdingo graužimosi:* Kivetz, R. ir I. Simonson. „Self-Control for the Righteous: Toward a Theory of Precommitment to Indulgence." *Journal of Consumer Research* 29 (2002): 199–217. Dar žr. Haws, K. L. ir C. Poynor. „Seize the Day! Encouraging Indulgence for the Hyperopic Consumer." Journal of Consumer Research 35 (2008): 680–691. Dar žr. Keinan, A. ir R. Kivetz. „Remedying Hyperopia: The Effects of Self-Control Regret on Consumer Behavior." *Journal of Marketing Research* 45 (2008): 676–689.

184–185 p. – *Fizinio pasirengimo tyrimas karinėse oro pajėgose:* Carrell, S. E., M. Hoekstra ir J. E. West. „Is Poor Fitness Contagious? Evidence from Randomly Assigned Friends." Working Paper 16518, National Bureau of Economic Research (2010).

185 p. – *Nutukimo lygis JAV:* The Centers for Disease Control and Prevention statistics, www.cdc.gov/obesity/data/trends.html#State.

185–186 p. – *Užkrečiamas nutukimas:* Christakis, N. A. ir J. H. Fowler. „The Spread of Obesity in a Large Social Network over 32 Years." *New England Journal of Medicine* 357 (2007): 370–379.

186 p. – *Socialinių užkratų tyrimai:* Fowler, J. H. ir N. A. Christakis. „Estimating Peer Effects on Health in Social Networks: A Response to Cohen-Cole and Fletcher; and Trogdon, Nonnemaker, and Pais." *Journal of Health Economics* 27 (2008): 1400–1405. Dar žr. Rosenquist, J. N., J. Murabito, J. H. Fowler ir N. A. Christakis. „The Spread of Alcohol Consumption Behavior in a Large Social Network." *Annals of Internal Medicine* 152 (2010): 426–433. Dar žr. Christakis, N. A. ir J. H. Fowler. „The Collective Dynamics of Smoking in a Large Social Network." *New England Journal of Medicine* 358 (2008): 2249–2258. Dar žr. Mednick, S. C., N. A. Christakis ir J. H. Fowler. „The Spread of Sleep Loss Influences Drug Use in Adolescent Social Networks." *PLoS ONE* 5 (2010): e9775. Dar žr. Rosenquist, J. N., J. H. Fowler ir N. A. Christakis. „Social Network Determinants of Depression." Molecular *Psychiatry* (2010): internete skelbiamas egzempliorius.

187 p. – *Veidrodiniai neuronai:* Cattaneo, L. ir G. Rizzolatti. „The Mirror Neuron System." *Archives of Neurology* 66 (2009): 557–560.

187–188 p. – *Svetimo skausmo supratimas ir empatija:* Avenanti, A., A. Sirigu ir S. M. Aglioti. „Racial Bias Reduces Empathic Sensorimotor Resonance with Other-Race Pain." *Current Biology* 20 (2010): 1018–1022.

188 p. – *Kai ekrane matome rūkorius:* Wagner, D. D., S. Dal Cin, J. D. Sargent, W. M. Kel ley ir T. F. Heatherton. „Spontaneous Action Representation in Smokers When Watching Movie Characters Smoke." *Journal of Neuroscience* 31 (2011): 894–898.

189 p. – *Emocijų perdavimas socialinėse grupėse:* Fowler, J. H. ir N. A. Christakis. „Dynamic Spread of Happiness in a Large Social Network: Longitudinal Analysis over 20 Years in the Framingham Heart Study." *BMJ* 337 (2008): a2338. Dar žr. Cacioppo, J. T., J. H. Fowler ir N. A. Christakis. „Alone in the Crowd: The Structure and Spread of Loneliness in a Large Social Network." *Journal of Personality and Social Psychology* 97 (2009): 977–991.

190 p. – *Tikslo užkratas:* Aarts, H., P. M. Gollwitzer ir R. R. Hassin. „Goal Contagion: Perceiving Is for Pursuing." *Journal of Personality and Social Psycho-*

logy 87 (2004): 23–37. Dar žr. Pontus Leander, N., J. Y. Shah ir T. L. Chartrand. „Moments of Weakness: The Implicit Context Dependencies of Temptations." *Personality and Social Psychology Bulletin* 35 (2009): 853–866.

192 p. – *Savikontrolės imuniteto atsakas:* Fishbach, A. ir Y. Trope. „Implicit and Explicit Mechanisms of Counteractive Self-Control." In Shah, James Y. ir W. Gardner, eds., *Handbook of Motivation Science*, eds. James Y. Shah ir W. Gardner. New York: Guilford, 2007.

192 p. – *Taisyklių laužymas yra užkrečiamas:* Keizer, K., S. Lindenberg ir L. Steg. „The Spreading of Disorder." *Science* 322 (2008): 1681–1685.

193 p. – *Galvokite apie tą, kurio savikontrolė puiki:* vanDellen, M. R. ir R. H. Hoyle. „Regulatory Accessibility and Social Influences on State Self-Control." *Personality and Social Psychology Bulletin* 36 (2010): 251–263.

194 p. – *Kompleksinis užsikrėtimas:* Centola, D. „The Spread of Behavior in an Online Social Network Experiment." *Science* 329 (2010): 1194–1197.

194 p. – *Mama yra dalis mūsų pačių:* Vanderwal, T., E. Hunyadi, D. W. Grupe, C. M. Connors ir R. T. Schultz. „Self, Mother and Abstract Other: An fMRI Study of Reflective Social Processing." *Neurolmage* 41 (2008): 1437–1446.

195–196 p. – *Energijos taupymo tyrimas:* Nolan, J. M., P. W. Schultz, R. B. Cialdini, N. J. Goldstein ir V. Griskevicius. „Normative Social Influence Is Underdetected." *Personality and Social Psychology Bulletin* 34 (2008): 913–923.

p. 197 – *Dievas nori, kad numestumėte svorio:* Anshel, M. H. „The Disconnected Values (Intervention) Model for Promoting Healthy Habits in Religious Institutions." *Journal of Religion and Health* 49 (2010): 32–49.

198 p. – *Bauginanti sveikatos statistika:* Schoenborn, C. A. ir P. F. Adams. „Health Behaviors of Adults: United States, 2005–2007." *Vital and Health Statistics: Series 10, Data from the National Health Survey* 245 (2010): 1–132. Dar žr. Centers for Disease Control and Prevention State Indicator Report on Fruits and Vegetables, 2009. www.cdc.gov/ Features/FruitsAndVeggies/. United States Department of Agriculture Economic Research Service, Briefing Rooms, Sugar and Sweeteners (2010). www.ers.usda.gov/ Briefing/Sugar/Data.htm.

198 p. – *Nebūk apgailėtinas kaip studijas tęsiantis studentas:* Berger, J. ir L. Rand. „Shifting Signals to Help Health: Using Identity Signaling to Reduce Risky Health Behaviors." *Journal of Consumer Research* 35 (2008): 509–518.

200 p. – *Kai nutukėliai nesijaučia nutukę:* Powell, T. M., J. A. de Lemos, K. Banks, C. R. Ayers, A. Rohatgi, A. Khera, D. K. McGuire, et al. „Body Size Misperception: A Novel Determinant in the Obesity Epidemic." *Archives of Internal Medicine* 170 (2010): 1695–1697.

200 p. – *Bumerangas grąžina atgal:* „Constructive, Destructive, and Reconstructive Power of Social Norms." *Psychological Science* 18 (2007): 429–434. Dar žr. Costa, D. L. ir M. E. Kahn. „Energy Conservation 'Nudges' and Environmen-

talist Ideology: Evidence from a Randomized Residential Electricity Field Experiment." Working paper 15939, National Bureau of Economic Research (2010).

200 p. – *Kiek sukčiaujama per egzaminus:* Hard, S. F., J. M. Conway ir A. C. Moran. „Faculty and College Student Beliefs About the Frequency of Student Academic Misconduct." *The Journal of Higher Education* 77 (2006): 1058–1080.

200 p. – *Išankstinė nuomonė leidžia nuspėti sukčiavimo lygį:* McCabe, D. L., L. K. Trevino ir K. D. Butterfield. „Honor Codes and Other Contextual Influences on Academic Integrity: A Replication and Extension to Modified Honor Code Settings." *Research in Higher Education* 43 (2002): 357–378.

200 p. – *Išsisukinėjimas nuo mokesčių:* Wenzel, M. „Misperceptions of Social Norms About Tax Compliance: From Theory to Intervention." *Journal of Economic Psychology* 26 (2005): 862–883.

200 p. – *Padeda patikima informacija apie tai, kas yra norma:* Perkins, H. W. „Social Norms and the Prevention of Alcohol Misuse in Collegiate Contexts." *Journal of Studies on Alcohol Supplement* 14 (2002): 164–172.

201 p. – *Iš anksto įsivaizduojama gėda atgraso nuo nesaugių lytinių santykių:* Hynie, M., T. K. MacDonald ir S. Marques. „Self-Conscious Emotions and Self-Regulation in the Promotion of Condom Use." *Personality and Social Psychology Bulletin* 32 (2006): 1072–1084.

202 p. – *Plakatas su užrašu „Vagis":* Kilgannon, C. ir J. E. Singer. „Stores' Treatment of Shoplifters Tests Rights." *New York Times*, June 21, 2010. www.nytimes.com/2010/ 06/22/nyregion/22shoplift.html.

202 p. – *Viešas pažeminimas už tai, kad naudojosi prostitučių paslaugomis*: „Should cities shame johns by putting their faces on billboards, television, and the Internet after their arrest?" www. prostitution.procon.org/view.answers.php?questionID=000845.

202 p. – *Viešas gėdinimas atgraso nuo mokamo sekso:* Durchslag, R. ir S. Goswami. „Deconstructing the Demand for Prostitution: Preliminary Insights from Interviews with Chicago Men Who Purchase Sex." In *Chicago Alliance Against Sexual Exploitation*. Chicago, 2008.

203 p. – *Gėda ir lošimas:* Yi, S. ir V. Kanetkar. „Coping with Guilt and Shame After Gambling Loss." *Journal of Gambling Studies* (2011, spausdinama). DOI: 10.1007/s 10899-010-9216-y.

203 p. – *Gėda, kaltė ir šokoladinis tortas:* Chun, H., V. M. Patrick ir D. J. Mac-Innis. „Making Prudent Vs. Impulsive Choices: The Role of Anticipated Shame and Guilt on Consumer Self-Control." *Advances in Consumer Research* 34 (2007): 715–719. Dar žr. Patrick, V. M., H. H. Chun ir D. J. MacInnis. „Affective Forecasting and Self-Control: Why Anticipating Pride Wins over Anticipating Shame in a Self-Regulation Context." *Journal of Consumer Psychology* 19 (2009): 537–545.

203 p. – *Įsivaizduojamas pasididžiavimas padeda pasiekti tikslą:* Bagozzi, R. P., U. M. Dholakia ir S. Basuroy. „How Effortful Decisions Get Enacted: The Motivating Role of Decision Processes, Desires, and Anticipated Emotions." *Journal of Behavioral Decision Making* 16 (2003): 273–295.

204 p. – *Kaltė, pasididžiavimas ir širdies ritmo kintamumas:* Fourie, M. M., H. G. L. Rauch, B. E. Morgan, G. F. R. Ellis, E. R. Jordaan ir K. G. F. Thomas. „Guilt and Pride Are Heartfelt, but Not Equally So." *Psychophysiology* (2011, spausdinama). DOI: 10.1111/ j.1469–8986.2010.01157.x.

204 p. – *Mes norime, kad kiti matytų mus gerai elgiantis, pvz., perkant ekologiškus produktus:* Griskevicius, V., J. M. Tybur ir B. Van den Bergh. „Going Green to Be Seen: Status, Reputation, and Conspicuous Conservation." *Journal of Personality and Social Psychology* 98 (2010): 392–404.

205 p. – *„Jeigu gėda padėtų, storų žmonių nebūtų":* Personal phone interview with Deb Lemire, president of the Association for Size Diversity and Health. 2/26/2010.

p. 205 – *Socialiai atstumti žmonės netenka valios:* Baumeister, R. F., C. N. DeWall, N. J. Ciarocco ir J. M. Twenge. „Social Exclusion Impairs Self-Regulation." *Journal of Personality and Social Psychology* 88 (2005): 589–604.

206 p. – *Išankstinis nusistatymas silpnina valią:* Inzlicht, M., L. McKay ir J. Aronson. „Stigma as Ego Depletion: How Being the Target of Prejudice Affects Self-Control." *Psychological Science* 17 (2006): 262–269.

206 p. – *Visuomenės palaikymas stiprina savikontrolę:* Wing, R. R. ir R. W. Jeffery. „Benefits of Recruiting Participants with Friends and Increasing Social Support for Weight Loss and Maintenance." *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 67 (1999): 132–138.

Devintas skyrius. Neskaitykite šio skyriaus: „aš nedarysiu" galios ribos

209–210 p. – *Tolstojaus gyvenimo istorija:* Recounted in preface to Wegner, D. M. *White Bears and Other Unwanted Thoughts: Suppression, Obsession, and the Psychology of Mental Control.* New York: Guilford, 1994.

210 p. – *Baltojo lokio tyrimo aprašymas:* From p. 3 of Wegner, D. M. *White Bears and Other Unwanted Thoughts: Suppression, Obsession, and the Psychology of Mental Control.* New York: Guilford, 1994.

211 p. – *Ironiškojo bumerango pavyzdžiai:* Wegner, D. M. „How to Think, Say, or Do Precisely the Worst Thing for Any Occasion." *Science* 325 (2009): 48–50.

211 p. – *Sapnuoti naująją meilę:* Wegner, D. M., R. M. Wenzlaff ir M. Kozak. „Dream Rebound: The Return of Suppressed Thoughts in Dreams." *Psychological Science* 15 (2004): 232–236.

211 p. – *Homofobiški vyrai ir gėjų pornografija:* Adams, H. E., L. W. Wright, Jr. ir B. A. Lohr. „Is Homophobia Associated with Homosexual Arousal?" *Journal of Abnormal Psychology* 105 (1996): 440–445.

212–213 p. – *Smegenys aplinkoje ieško uždrausto dalyko:* Giuliano, R. J. ir N. Y. Wicha. „Why the White Bear Is Still There: Electrophysiological Evidence for Ironic Semantic Activation During Thought Suppression." *Brain Research* 1316 (2010): 62–74.

213 p. – *Jeigu taip galvoju, vadinasi, tai turėtų būti tiesa:* Tversky, A. ir D. Kahneman. „Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability." *Cognitive Psychology* 5 (1973): 207–232.

213 p. – *Lėktuvų katastrofų statistika:* Barnett, A. „Cross-National Differences in Aviation Safety Records." *Transportation Science* 44 (2010): 322–332.

214 p. – *Minčių apie savižudybę užvaldytos studentės istorija:* Jaffe, E. „The Science Behind Secrets." *APS Observer*, July 2006.

215 p. – *Susitaikymas su mintimi padeda jos atsikratyti:* Giuliano, R. J. ir N. Y. Wicha. „Why the White Bear Is Still There: Electrophysiological Evidence for Ironic Semantic Activation During Thought Suppression." *Brain Research* 1316 (2010): 62–74.

215 p. – *Minties slopinimas ir depresija:* Wegner, D. M. ir S. Zanakos. „Chronic Thought Suppression." *Journal of Personality* 62 (1994): 616–640. Dar žr. Muris, P., H. Merckelbach ir R. Horselenberg. „Individual Differences in Thought Suppression. The White Bear Suppression Inventory: Factor Structure, Reliability, Validity and Correlates." *Behaviour Research and Therapy* 34: 501–513.

215 p. – *Liūdnų minčių slopinimas dar labiau nuliūdina:* Wegner, D. M., R. Erber ir S. Zanakos. „Ironic Processes in the Mental Control of Mood and Mood-Related Thought." *Journal of Personality and Social Psychology* 65 (1993): 1093–1104.

215 p. – *Minčių slopinimas ir savigarba:* Borton, J. L. S., L. J. Markowitz ir J. Dieterich. „Effects of Suppressing Negative Self-Referent Thoughts on Mood and Self–Esteem." *Journal of Social and Clinical Psychology* 24 (2005): 172–190.

216 p. – *Nerimo slopinimas sustiprina nerimą:* Koster, E. H. W., E. Rassin, G. Crombez ir G. W. B. Naring. „The Paradoxical Effects of Suppressing Anxious Thoughts During Imminent Threat." *Behaviour Research and Therapy* 41 (2003): 1113–1120. Dar žr. Hofmann, S. G., S. Heering, A. T. Sawyer ir A. Asnaani. „How to Handle Anxiety: The Effects of Reappraisal, Acceptance, and Suppression Strategies on Anxious Arousal." *Behaviour Research and Therapy* 47 (2009): 389–394.

216–217 p. – *Minčių slopinimas ir psichologiniai sutrikimai:* Beck, J. G., B. Gudmundsdottir, S. A. Palyo, L. M. Miller ir D. M. Grant. „Rebound Effects Following Deliberate Thought Suppression: Does PTSD Make a Difference?"

Behavior Therapy 37 (2006): 170–180. Dar žr. Becker, E. S., M. Rinck, W. T. Roth ir J. Margraf. „Don't Worry and Beware of White Bears: Thought Suppression in Anxiety Patients." *Journal of Anxiety Disorders* 12 (1998): 39–55. Dar žr. Tolin, D. F., J. S. Abramowitz, A. Przeworski ir E. B. Foa. „Thought Suppression in Obsessive-Compulsive Disorder." *Behaviour Research and Therapy* 40 (2002): 1255–1274.

217 p. – *Socialinis nerimas smegenyse:* Goldin, P. R., T. Manber, S. Hakimi, T. Canli ir J. J. Gross. „Neural Bases of Social Anxiety Disorder: Emotional Reactivity and Cognitive Regulation During Social and Physical Threat." *Archives of General Psychiatry* 66 (2009): 170–180.

217–218 p. – *Pripažinimas mažina socialinio nerimo keliamą stresą:* Goldin, P. R., W. Ramel ir J. J. Gross. „Mindfulness Meditation Training and Self-Referential Processing in Social Anxiety Disorder: Behavioral and Neural Effects." *Journal of Cognitive Psychotherapy* 23 (2009): 242–257. Dar žr. Goldin, P. R. ir J. J. Gross. „Effects of Mindfulness-Based Stress Reduction (MBSR) on Emotion Regulation in Social Anxiety Disorder." *Emotion* 10 (2010): 83–91.

222 p. – *Minčių apie šokoladą slopinimas:* Erskine, J. A. K. „Resistance Can Be Futile: Investigating Behavioural Rebound." *Appetite* 50 (2008): 415–421. Dar žr. Erskine, J. A. K. ir G. J. Georgiou. „Effects of Thought Suppression on Eating Behaviour in Restrained and Non-Restrained Eaters." *Appetite* 54 (2010): 499–503.

222 p. – *Priklausomybės nuo šokolado tyrimas:* Rezzi, S., Z. Ramadan, F. P. Martin, L. B. Fay, P. van Bladeren, J. C. Lindon, J. K. Nicholson ir S. Kochhar. „Human Metabolic Phenotypes Link Directly to Specific Dietary Preferences in Healthy Individuals." *Journal of Proteome Research* 6 (2007): 4469–4477.

223 p. – *Dietos laikymasis ir minčių slopinimas;* Barnes, R. D. ir S. Tantleff-Dunn. „Food for Thought: Examining the Relationship between Food Thought Suppression and Weight-Related Outcomes." *Eating Behaviors* 11 (2010): 175–179.

223 p. – *Dietos nepadeda:* Mann, T., A. J. Tomiyama, E. Westling, A. M. Lew, B. Samuels ir J. Chatman. „Medicare's Search for Effective Obesity Treatments: Diets Are Not the Answer." *American Psychologist* 62 (2007): 220–233.

223–224 p. – *Draudimai tik stiprina troškimus:* Hill, A. J. „The Psychology of Food Craving." *Proceedings of the Nutrition Society* 66 (2007): 277–285. Dar žr. Polivy, J., J. Coleman ir C. P. Herman. „The Effect of Deprivation on Food Cravings and Eating Behavior in Restrained and Unrestrained Eaters." *International Journal of Eating Disorders* 38 (2005): 301–309.

225 p. – *„Hershey's Kisses" tyrimas:* Forman, E. M., K. L. Hoffman, K. B. McGrath, J. D. Herbert, L. L. Brandsma ir M. R. Lowe. „A Comparison of Acceptance-and Control-Based Strategies for Coping with Food Cravings: An Analog Study." *Behaviour Research and Therapy* 45 (2007): 2372–2386.

227 p. – *Maisto produktų draudimo panaikinimas:* Provencher, V., C. Begin, A. Tremblay, L. Mongeau, L. Corneau, S. Dodin, S. Boivin ir S. Lemieux. „Health-at-Every-Size and Eating Behaviors: 1–Year Follow-up Results of a Size Acceptance Intervention." *Journal of the American Dietetic Association* 109 (2009): 1854–1861. Dar žr. Gagnon-Girouard, M. P., C. Begin, V. Provencher, A. Tremblay, L. Mongeau, S. Boivin ir S. Lemieux. „Psychological Impact of a 'Health-at-Every-Size' Intervention on Weight-Preoccupied Overweight/Obese Women." *Journal of Obesity* 2010 (2010).

229 p. – *Kankinantis rūkančiųjų tyrimas:* Bowen, S. ir A. Marlatt. „Surfing the Urge: Brief Mindfulness-Based Intervention for College Student Smokers." *Psychology of Addictive Behaviors* 23 (2009): 666–671.

231 p. – *Dėmesingas įsisąmoninimas apsaugo nuo atkritimo:* Bowen, S., N. Chawala, S. E. Collins, K. Witkiewitz, S. Hsu, J. Grow, S. Clifasefi, et al. „Mindfulness-Based Relapse Prevention for Substance Use Disorders: A Pilot Efficacy Trial." *Substance Abuse* 30 (2009): 295–305. Dar žr. Witkiewitz, K. ir S. Bowen. „Depression, Craving, and Substance Use Following a Randomized Trial of Mindfulness-Based Relapse Prevention." *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 78 (2010): 362–374.

Dešimtas skyrius. Baigiamosios mintys

237 p. – *„Logiškai knygą apie mokslo idėjas užbaigti tegalima būtų taip: padarykite savo išvadas."* Šią mintį man pasiūlė Brianas Kiddas, bioinformatikos tyrimų vyresnysis specialistas iš Stanfordo universiteto Imuniteto, transplantologijos ir infekcijų instituto.

McGonigal, Kelly

Mc748 Valios galia : knyga, padedanti pakeisti įpročius, mintis, emocijas / Kelly McGonigal ; iš anglų kalbos vertė Jolanta Tarasevičienė. – Vilnius : Alma littera, 2016. – 328 p.

ISBN 978-609-01-2255-6

Knyga sudaryta pagal populiaraus Kelly McGonigal dėstomo kurso medžiagą Stanfordo universitete. Autorė pateikia naujausias psichologijos, ekonomikos, neurologijos ir medicinos mokslų įžvalgas. „Valios galia" suteikia žinių, kaip žingsnis po žingsnio pasiekti užsibrėžtą tikslą, sustiprinti savikontrolę, iš esmės pakeisti savo gyvenimą, nesvarbu, norite numesti svorio, jaustis finansiškai nepriklausomas, atsikratyti streso ar amžino atidėliojimo, tapti geresniais tėvais ar išmokti sutelkti dėmesį.

UDK 159.947.3

Kelly McGonigal

VALIOS GALIA

Knyga, padedanti pakeisti įpročius, mintis, emocijas

Iš anglų kalbos vertė *Jolanta Tarasevičienė*

Redaktorė *Dovilė Svetikienė*

Korektorė *Indrė Petrėtytė*

Viršelį kūrė *Justina Brukštutė*

Maketavo *Zita Pikturnienė*

Tiražas 1800 egz.

Išleido leidykla „Alma littera", Ulonų g. 2, LT-08245 Vilnius

Interneto svetainė: www.almalittera.lt

Spaudė AB spaustuvė „Spauda", Laisvės pr. 60, LT-05120 Vilnius

Interneto svetainė: www.spauda.com

Kelly McGonigal, humanitarinių mokslų daktarė, ne vieną apdovanojimą gavusi Stanfordo universiteto psichologijos dėstytoja ir Medicinos mokyklos Sveikatos gerinimo programos lektorė. Ir profesionalams, ir plačiajai visuomenei dėstomi kursai, vienas iš jų – ir „Valios mokslo“ tema, yra vieni populiariausių iš Stanfordo universiteto tęstinių programų. Ji yra tinklaraščio „Psychology Today's Science of Willpower“ autorė, gyvena Palo Alte, Kalifornijoje.



Šioje knygoje jūs nerasite stebuklingų receptų, kaip įveikti savo silpnybes ar nepasiduoti už kiekvieno kampo tykančioms pagundoms. Tačiau rasite daugybę įdomių, patraukliai aprašytų valios mokslo tyrimų ir intriguojančių bei nesunkiai išbandomų valios ugdymo eksperimentų.

Įdomybės iš valios mokslo srities:

Valia – tai evoliucijos metu išsivystęs biologinis instinktas, kurį visi turime. Valia reikalinga tam, kad apgintų mus nuo mūsų pačių. Valia – tarsi raumuo, kuris nenaudojamas atrofuojasi, intensyviai naudojamas pavargsta, o treniruojamas sustiprėja.

Intriguojantys ir nesunkiai išbandomi valios ugdymo eksperimentai:

Atsipalaiduodami ar miegodami galime papildyti savo valios rezervą. Savitvarda ir savikontrole galime užsikrėsti, jei akiratyje turime užkrato nešiotoją – susitvardyti ir save kontroliuoti sugebantį žmogų.

Kviečiame tapti valios mokslo tyrinėtojais ir savo valios ugdymo eksperimentatoriais.

Mirolanda Trakumaitė
OVC Consulting vyr. konsultantė

OVC Consulting



www.almalittera.lt